

MORGAN HOUSEL

Hoàng Thị Minh Phúc dịch



TÂM LÝ HỌC VỀ TIỀN



Những bí mật về tham vọng
sự thịnh vượng và hạnh phúc



The
Psychology
of
Money



TIMELESS LESSONS ON WEALTH, GREED,
AND HAPPINESS

MORGAN HOUSEL

"Housel's observations often hit the daily double: they say things that
haven't been said before, and they make sense."

—HOWARD MARKS



GIỚI THIỆU

Buổi trình diễn lớn nhất hành tinh

Tôi đã trải qua những năm tháng đại học khi làm lễ tân tại một khách sạn đẹp ở Los Angeles.

Có một vị khách quen là giám đốc điều hành công nghệ. Anh ấy là một thiên tài, đã thiết kế và cấp bằng sáng chế cho một thành phần quan trọng trong bộ định tuyến Wi-Fi ở độ tuổi 20. Anh ấy đã thành lập và bán một số công ty. Anh đã thành công rực rỡ.

Nhưng anh ấy cũng có mối quan hệ với tiền bạc mà tôi mô tả là sự pha trộn giữa bất an và ngu ngốc trẻ con.

Anh ta mang theo một xấp tiền trăm đô dày vài cm. Anh ta cho mọi người xem và nhiều người không thích. Anh ta khoe khoang một cách công khai và ồn ào về sự giàu có của mình, thường xuyên lúc say xỉn và luôn tỏ ra thích thú.

Một ngày nọ, anh ta đưa cho một đồng nghiệp của tôi vài nghìn đô la tiền mặt và nói, “Hãy đến cửa hàng trang sức dưới phố và mua cho tôi vài đồng tiền vàng 1.000 đô la”.

Một giờ sau, với những đồng tiền vàng trong tay, giám đốc điều hành công nghệ và những người bạn tụ tập quanh một bến tàu nhìn ra Thái Bình Dương. Sau đó, họ ném các đồng vàng xuống biển, coi chúng như những viên đá, tranh luận sôi nổi xem ai ném xa nhất. Chỉ để cho vui.

Nhiều ngày sau, anh ta làm vỡ một ngọn đèn trong nhà hàng của khách sạn. Người quản lý nói chiếc đèn giá 500 đô la và anh ta sẽ phải đền.

“Bạn muốn năm trăm đô la?” Giám đốc điều hành hỏi một cách hoài nghi, trong khi rút một cục tiền mặt từ túi và đưa cho người quản lý. “Đây là năm nghìn đô la. Bây giờ, hãy biến khỏi mắt tôi. Và đừng bao giờ xúc phạm tôi như vậy nữa”.

Bạn có thể tự hỏi hành vi này có thể tồn tại trong bao lâu và câu trả lời là ‘không lâu’. Nhiều năm sau tôi mới biết anh ấy đã ‘ra đi’.

Tiền đề của cuốn sách này là việc kiếm tiền có liên quan một chút đến mức độ thông minh của bạn và liên quan rất nhiều đến cách bạn cư xử. Và hành vi này

rất khó học, ngay cả với những người thông minh.

Một thiên tài mất kiểm soát có thể là một thảm họa tài chính. Điều ngược lại cũng đúng. Những người bình thường không được học hành về tài chính có thể giàu có nếu có một số kỹ năng không liên quan gì đến các thước đo thông minh thông thường.

Mục Wikipedia yêu thích của tôi bắt đầu với: “Ronald James Read là một nhà từ thiện, nhà đầu tư, người gác cổng và nhân viên trạm xăng người Mỹ.”

Ronald Read sinh ra ở vùng nông thôn Vermont. Ông ấy là người đầu tiên trong gia đình tốt nghiệp trung học, mọi người còn ấn tượng hơn khi ông đi nhờ xe đến trường mỗi ngày.

Đối
với
nhữn
g
ngườ
i biết
Ron
ald
Read
,
khôn
g có
nhiề
u
điều
để
nói.
Cuộ
c
sống
của



ông không có gì nổi bật.

Làm việc tại một trạm xăng trong 25 năm và mua sắm tại các tầng của JCPenney trong 17 năm (giá rẻ). Ông mua một căn nhà hai phòng ngủ với giá

12.000 đô la ở tuổi 38 và sống ở đó cho đến cuối đời. Ông góa vợ ở tuổi 50 và không bao giờ tái hôn. Một người bạn kể lại sở thích chính của ông là chặt củi.

Read qua đời vào năm 2014, ở tuổi 92. Đó là lúc người lao động khiêm tốn này trở thành tiêu đề quốc tế.

2.813.503 người Mỹ đã chết vào năm 2014. Chỉ 4.000 người trong số họ có tài sản ròng trên 8 triệu đô la khi qua đời. Ronald Read là một trong số đó.

Trong di chúc, người gác cổng già để lại 2 triệu đô la cho con riêng và hơn 6 triệu đô la cho bệnh viện và thư viện địa phương.

Những người biết Read đều bối rối. Ông lấy đâu ra số tiền đó?

Hóa ra chẳng có gì bí mật. Không phải trúng số và không có tài sản thừa kế. Để dành số tiền ít ỏi kiếm được và đầu tư vào cổ phiếu blue chip (cổ phiếu công ty lớn). Sau đó, ông đã chờ đợi, trong nhiều thập kỷ liên tục, khi khoản tiết kiệm nhỏ nhoi trở thành hơn 8 triệu đô la.

Đó là cách một người gác cổng trở thành triệu phú đô la.

Vài tháng trước khi Ronald Read qua đời, một người đàn ông khác tên là Richard đã được đưa tin.

Richard Fuscone là sự trái ngược với Ronald Read. Là một giám đốc điều hành Merrill Lynch được đào tạo tại Harvard với bằng MBA, Fuscone đã có một sự nghiệp thành công trong lĩnh vực tài chính đến nỗi đã nghỉ hưu ở tuổi 40 để trở thành một nhà từ thiện. Cựu Giám đốc điều hành của Merrill, David Komansky, đã ca ngợi về “sự hiểu biết kinh doanh, kỹ năng lãnh đạo, khả năng phán đoán đúng đắn và tính chính trực của Fuscone.” Tạp chí kinh doanh của Crain đã từng đưa ông vào danh sách “40 dưới 40 tuổi” gồm những doanh nhân thành công.

Nhưng sau đó - giống như giám đốc điều hành công nghệ ném vàng xuống biển - mọi thứ sụp đổ.

Vào giữa những năm 2000, Fuscone đã vay nặng lãi để mở rộng ngôi nhà rộng 1.670 m² ở Greenwich, Connecticut có 11 phòng tắm, hai thang máy, hai hồ bơi, bảy nhà để xe và tốn hơn 90.000 đô la một tháng để bảo trì.

Sau đó, cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 ập đến.

Cuộc khủng hoảng làm tổn hại đến tài chính của hầu hết mọi người. Nó dường như đã biến Fuscone thành cát bụi. Nợ cao và tài sản kém thanh khoản khiến ông phá sản. “Tôi hiện không có thu nhập,” ông nói với một thẩm phán khi phá sản vào năm 2008.

Đầu tiên căn nhà ở Palm Beach bị tịch thu.



Năm 2014 đến lượt dinh thự Greenwich.

Năm tháng trước khi Ronald Read để lại tài sản cho tổ chức từ thiện, nhà của Richard Fuscone — nơi các vị khách nhớ lại “cảm giác hồi hộp khi ăn uống và khiêu vũ trên một tấm bạt che bể bơi trong nhà” — đã được bán trong một cuộc đấu giá tịch biên với giá thấp hơn 75% giá trị.



Ron
ald
Read
đã
kiên
nhẫn
;
Rich
ard
Fusc
one
đã
hoan
g
phí.
Đó

là tất cả những gì đã làm lu mờ khoảng cách lớn về học vấn và kinh nghiệm giữa hai người.

Bài học ở đây là không nên bắt chước Richard và học hỏi từ Ronald.

Điều hấp dẫn ở những câu chuyện này là về mặt tài chính.

Có ngành nghề nào mà một người không có bằng đại học, không được đào tạo, không có nền tảng, không có kinh nghiệm chính thức và không có mối quan hệ nào lại vượt trội hơn một người có nền giáo dục tốt nhất, được đào tạo tốt nhất và có mối quan hệ tốt nhất?

Tôi đã suy nghĩ rất nhiều.

Không thể có chuyện Ronald Read thực hiện ca ghép tim tốt hơn một bác sĩ phẫu thuật được đào tạo tại Harvard. Hoặc thiết kế một tòa nhà chọc trời cao cấp hơn các kiến trúc sư được đào tạo tốt nhất. Sẽ không bao giờ có chuyện một người gác cổng làm tốt hơn những kỹ sư hạt nhân hàng đầu thế giới.

Nhưng những câu chuyện này xảy ra trong đầu tư.

Việc Ronald Read có thể vượt qua Richard Fuscone có hai cách giải thích. Một, kết quả tài chính được thúc đẩy bởi may mắn, không phụ thuộc vào trí thông minh và nỗ lực. Điều đó đúng ở một mức độ nào đó, và cuốn sách này sẽ thảo luận chi tiết hơn về nó. Hoặc, hai (và tôi nghĩ là phổ biến hơn), thành công tài chính không phải là một môn khoa học chính xác. Đó là một kỹ năng mềm, cách bạn hành xử quan trọng hơn những gì bạn biết.

Tôi gọi kỹ năng mềm này là tâm lý học về tiền bạc. Mục đích của cuốn sách là sử dụng những câu chuyện ngắn để thuyết phục bạn kỹ năng mềm quan trọng hơn khía cạnh kỹ thuật của tiền bạc. Tôi sẽ làm điều này theo cách sẽ giúp mọi người — từ Read đến Fuscone và những người ở giữa — đưa ra quyết định tài chính tốt hơn.

Tôi nhận ra những kỹ năng mềm này đã bị đánh giá thấp.

Tài chính được giảng dạy phổ biến như một lĩnh vực dựa trên toán học, nơi bạn đưa dữ liệu vào một công thức và nó cho bạn biết phải làm gì, và người ta giả định bạn sẽ chỉ làm điều đó.

Điều này đúng trong lĩnh vực tài chính cá nhân, khi bạn được yêu cầu có quỹ khẩn cấp sáu tháng và tiết kiệm 10% tiền lương.

Đó là sự thật trong đầu tư, nơi chúng ta biết chính xác mối tương quan lịch sử giữa lãi suất và định giá.

Và nó đúng trong lĩnh vực tài chính doanh nghiệp, nơi các giám đốc tài chính có thể đo lường chi phí vốn chính xác.

Không có bất kỳ điều nào trong số này là xấu hoặc sai. Nhưng việc được cho biết phải làm gì không cho bạn biết điều gì xảy ra trong đầu khi bạn cố gắng làm điều đó.

Hai chủ đề tác động đến tất cả mọi người, dù bạn có quan tâm hay không: sức khỏe và tiền bạc.

Ngành công nghiệp chăm sóc sức khỏe là một thành tựu của khoa học hiện đại, với tuổi thọ ngày càng tăng trên toàn thế giới. Các khám phá khoa học đã thay thế những quan niệm cũ của các bác sĩ về cách cơ thể con người hoạt động, và hầu như mọi người đều khỏe mạnh hơn nhờ nó.

Ngành tiền tệ — đầu tư, tài chính cá nhân, lập kế hoạch kinh doanh — là một câu chuyện khác.

Tài chính đã thu hút những bộ óc thông minh nhất đến từ các trường đại học hàng đầu trong hai thập kỷ qua. Kỹ thuật Tài chính là chuyên ngành phổ biến nhất trong Trường Tài chính của đại học Princeton một thập kỷ trước. Có bằng chứng nào cho thấy nó khiến chúng ta trở thành nhà đầu tư tốt hơn không?

Tôi chưa thấy gì cả.

Qua quá trình thử và sai trong nhiều năm, chúng ta đã học được cách trở thành những nông dân giỏi hơn, những thợ ống nước lành nghề và những nhà hóa học tiên tiến. Nhưng thử và sai có dạy chúng ta trở nên tốt hơn với tài chính cá nhân? Có phải chúng ta ít phải vùi mình vào nợ nần? Tiết kiệm nhiều hơn cho những rủi ro? Chuẩn bị cho việc nghỉ hưu? Có quan điểm thực tế về những gì tiền làm được và không, với hạnh phúc của chúng ta?

Tôi không thấy bằng chứng thuyết phục nào.

Tôi tin hầu hết lý do là vì chúng ta nghĩ và được dạy về tiền theo những cách quá giống vật lý (với các quy tắc và định luật) và không giống như tâm lý học (với cảm xúc và sắc thái).

Và điều đó, đối với tôi, vừa hấp dẫn vừa quan trọng.

Tiền ở khắp mọi nơi, nó ảnh hưởng đến tất cả chúng ta, và khiến hầu hết chúng ta bối rối. Mọi người nghĩ về nó hơi khác một chút. Nó cung cấp các bài học về những điều áp dụng cho nhiều lĩnh vực của cuộc sống, như rủi ro, sự tự tin và hạnh phúc. Rất ít chủ đề cung cấp cái nhìn mạnh mẽ hơn giúp giải thích tại sao mọi người lại cư xử theo cách của họ hơn là tiền. Đây là một trong những buổi biểu diễn vĩ đại nhất trên Trái đất.

Sự đánh giá của tôi với tâm lý tiền bạc được hình thành bởi hơn một thập kỷ viết về chủ đề này. Tôi bắt đầu viết về tài chính vào đầu năm 2008. Đó là buổi bình minh của một cuộc khủng hoảng tài chính và cuộc suy thoái tồi tệ nhất trong 80 năm.

Để viết về tài chính, tôi muốn tìm hiểu xem điều gì đang xảy ra. Nhưng điều đầu tiên tôi học được sau cuộc khủng hoảng tài chính là không ai có thể giải thích chính xác điều gì đã xảy ra, hay tại sao nó lại xảy ra, chứ đừng nói đến việc nên làm gì với nó. Đối với mọi lời giải thích hay đều có một sự phản bác thuyết phục như nhau.

Các kỹ sư có thể xác định nguyên nhân của một vụ sập cầu vì có quy tắc nếu một lực nhất định tác động vào một khu vực nhất định, khu vực đó sẽ bị gãy. Vật lý không phải là điều cần bàn cãi. Nó được hướng dẫn bởi định luật. Tài chính thì khác. Nó được hướng dẫn bởi hành vi của con người. Và cách tôi cư xử có thể có ý nghĩa với tôi nhưng với bạn thì trông thật điên rồ.

Càng nghiên cứu và viết nhiều về cuộc khủng hoảng tài chính, tôi càng nhận ra bạn có thể hiểu rõ hơn về nó qua lăng kính tâm lý học và lịch sử, chứ không phải tài chính.

Để nắm được lý do tại sao mọi người lại chôn mình trong nợ bạn không cần phải nghiên cứu về lãi suất; bạn cần nghiên cứu lịch sử của lòng tham, sự bất an và lạc quan. Để biết lý do tại sao các nhà đầu tư bán ra ở đáy của thị trường giá xuống, bạn không cần phải nghiên cứu phép toán về lợi nhuận kỳ vọng trong tương lai; bạn cần nghĩ về sự đau đớn khi nhìn gia đình và tự hỏi liệu các khoản đầu tư của bạn có đang ảnh hưởng đến tương lai của họ hay không.

Tôi thích nhận xét của Voltaire “Lịch sử luôn lặp lại; con người luôn như vậy.” Nó áp dụng rất tốt cho cách chúng ta cư xử với tiền bạc.

Vào năm 2018, tôi đã viết một báo cáo nêu ra 20 sai sót, thành kiến và nguyên nhân quan trọng nhất của hành vi xấu mà tôi đã thấy ảnh hưởng đến mọi người khi giao dịch tiền bạc. Nó được gọi là Tâm lý học về tiền, và hơn một triệu

người đã đọc nó. Cuốn sách này đi sâu hơn vào chủ đề. Một số đoạn văn ngắn trong báo cáo không thay đổi trong cuốn sách này.

Những gì bạn đang có gồm 20 chương, mỗi chương mô tả những gì tôi cho là quan trọng nhất và thường không trực quan của tâm lý học về tiền. Các chương xoay quanh một chủ đề chung, nhưng tồn tại riêng và có thể đọc độc lập.

Nó không phải là một cuốn sách dài. Không có gì nhiều. Hầu hết người đọc không hoàn thành cuốn sách mà họ bắt đầu bởi vì hầu hết các chủ đề đơn lẻ không yêu cầu 300 trang giải thích. Tôi thà viết 20 chương ngắn bạn đọc hết còn hơn một cuốn sách dài mà bạn bỏ dở.

Bắt đầu nào!

1

KHÔNG AI ĐIÊN

Trải nghiệm cá nhân của bạn với tiền có thể chiếm 0.00000001% những gì đã xảy ra trên thế giới nhưng có thể chiếm 80% cách bạn nghĩ thế giới vận hành

Hãy để tôi kể cho bạn nghe về một vấn đề. Nó có thể khiến bạn cảm thấy tốt hơn về những gì bạn làm với tiền của mình và ít phán xét hơn về những gì người khác làm với họ.

Mọi người làm một số điều điên rồ với tiền. Nhưng không ai điên cả.

Đây là vấn đề: Những người thuộc các thể hệ khác nhau, được nuôi dưỡng bởi các bậc cha mẹ khác nhau, những người có thu nhập và có giá trị khác nhau, ở các vùng khác nhau trên thế giới, sinh ra ở các nền kinh tế khác nhau, trải qua

các thị trường việc làm khác nhau với các ưu đãi và mức độ may mắn khác nhau, học Những bài học rất khác nhau.

Mỗi người đều có trải nghiệm độc đáo của riêng mình về cách thế giới vận hành. Và những gì bạn đã trải qua còn hấp dẫn hơn những gì bạn học được. Vì vậy, tất cả chúng ta - bạn, tôi, mọi người - đều trải qua cuộc sống gắn với một tập hợp các quan điểm về cách hoạt động của tiền bạc rất khác nhau ở mỗi người. Điều có vẻ điên rồ với bạn có thể lại bình thường với tôi.

Một người lớn lên trong nghèo khó nghĩ về rủi ro và phần thưởng theo cách mà con của một chủ ngân hàng giàu có không thể hiểu được.

Người lớn lên khi lạm phát cao đã trải qua điều mà người lớn lên với giá cả ổn định không bao giờ phải làm.

Nhà môi giới chứng khoán đã mất tất cả mọi thứ trong cuộc Đại suy thoái đã trải qua điều mà một nhân viên công nghệ đang đắm chìm trong vinh quang vào cuối những năm 1990 không thể tưởng tượng.

Người Úc chưa từng chứng kiến suy thoái trong 30 năm đã trải qua điều mà không người Mỹ nào từng có.

Tiếp tục. Danh sách các trải nghiệm là vô tận.

Bạn biết những điều về tiền bạc mà tôi không biết, và ngược lại. Bạn trải qua cuộc sống với những niềm tin, mục tiêu và dự báo khác với tôi. Đó không phải là vì một người trong chúng ta thông minh hơn người kia, hoặc có thông tin tốt hơn. Đó là vì chúng ta đã có những cuộc sống khác nhau được định hình bởi những trải nghiệm khác nhau và đều thuyết phục.

Trải nghiệm cá nhân của bạn với tiền có thể chiếm 0,00000001% những gì đã xảy ra trên thế giới, nhưng có thể chiếm 80% cách bạn nghĩ thế giới hoạt động. Vì vậy, những người thông minh như nhau có thể không đồng ý về cách thức và lý do suy thoái xảy ra, cách bạn nên đầu tư tiền của mình, bạn nên ưu tiên điều gì, bạn nên chấp nhận rủi ro như thế nào...

Trong cuốn sách của mình về nước Mỹ những năm 1930, Frederick Lewis Allen đã viết cuộc Đại suy thoái “đã ghi dấu ấn vào hàng triệu người Mỹ - trong nội tâm - trong suốt quãng đời còn lại của họ”. Nhưng cũng để lại một loạt trải nghiệm. 25 năm sau, khi đang tranh cử tổng thống, John F. Kennedy được một phóng viên hỏi ông nhớ gì từ cuộc Đại Suy thoái. Ông ấy nhận xét:

Tôi không có kiến thức trực tiếp về cuộc Đại Suy thoái. Gia đình tôi đã có một trong những vận may lớn của thế giới và nó đáng giá hơn bao giờ hết. Chúng tôi có những ngôi nhà lớn hơn, nhiều người hầu hơn, chúng tôi đi du lịch nhiều hơn. Điều duy nhất mà tôi trực tiếp nhìn thấy là khi cha tôi thuê thêm một số người làm vườn chỉ để cho họ một công việc - để họ có thức ăn. Tôi thực sự không tìm hiểu về cuộc Đại Suy thoái cho đến khi tôi đọc về nó ở Harvard.

Đây là một điểm quan trọng trong cuộc bầu cử năm 1960. Làm thế nào mọi người nghĩ, một người không hiểu gì về câu chuyện kinh tế lớn nhất của thế hệ trước lại có thể chịu trách nhiệm về nền kinh tế? Theo nhiều cách, nó đã được khắc phục chỉ bằng kinh nghiệm của JFK trong Thế chiến thứ hai. Đó là trải nghiệm cảm xúc phổ biến nhất của thế hệ trước, điều mà đối thủ chính của ông, Hubert Humphrey, không có.

Thách thức đối với chúng ta là không có học tập hay tư duy cởi mở nào có thể tái tạo thực sự sức mạnh của nỗi sợ hãi và sự không chắc chắn.

Tôi có thể đọc về cảm giác mất tất cả trong cuộc Đại suy thoái. Nhưng tôi không có vết sẹo cảm xúc của những người thực sự trải qua nó. Và người đã trải qua điều đó không thể hiểu tại sao một người như tôi lại có thể tự mãn về những thứ như sở hữu cổ phiếu. Chúng ta nhìn thế giới qua một lăng kính khác.

Bảng tính có thể mô hình hóa tần suất lịch sử của các đợt sụt giảm thị trường chứng khoán lớn. Nhưng chúng không thể mô phỏng cảm giác trở về nhà, nhìn con và tự hỏi liệu bạn có mắc sai lầm nào sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của chúng hay không. Nghiên cứu lịch sử làm cho bạn cảm thấy như hiểu điều gì đó. Nhưng cho đến khi bạn đã trải qua và tự mình cảm nhận hậu quả của nó, bạn có thể không đủ hiểu nó để thay đổi hành vi của mình.

Tất cả chúng ta đều nghĩ ta biết thế giới hoạt động như thế nào. Nhưng chúng ta đều chỉ trải qua một phần nhỏ của nó.

Như nhà đầu tư Michael Batnick nói, “một số bài học phải được trải nghiệm trước khi có thể hiểu”. Tất cả chúng ta, theo những cách khác nhau, đều là nạn nhân của sự thật đó.

Năm 2006, các nhà kinh tế học Ulrike Malmendier và Stefan Nagel từ Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia đã đào sâu 50 năm Khảo sát về Tài chính của Người tiêu dùng — một cái nhìn chi tiết về những gì người Mỹ làm với tiền của họ.

Về lý thuyết, mọi người nên đưa ra quyết định đầu tư dựa trên mục tiêu của họ và các đặc điểm của các lựa chọn đầu tư có sẵn cho họ vào thời điểm đó.

Nhưng đó không phải là những gì mọi người làm.

Các nhà kinh tế học phát hiện ra các quyết định đầu tư trong đời của mọi người chủ yếu dựa vào những kinh nghiệm mà các nhà đầu tư đã có trong thế hệ của họ - đặc biệt là những kinh nghiệm sớm trong cuộc đời trưởng thành của họ.

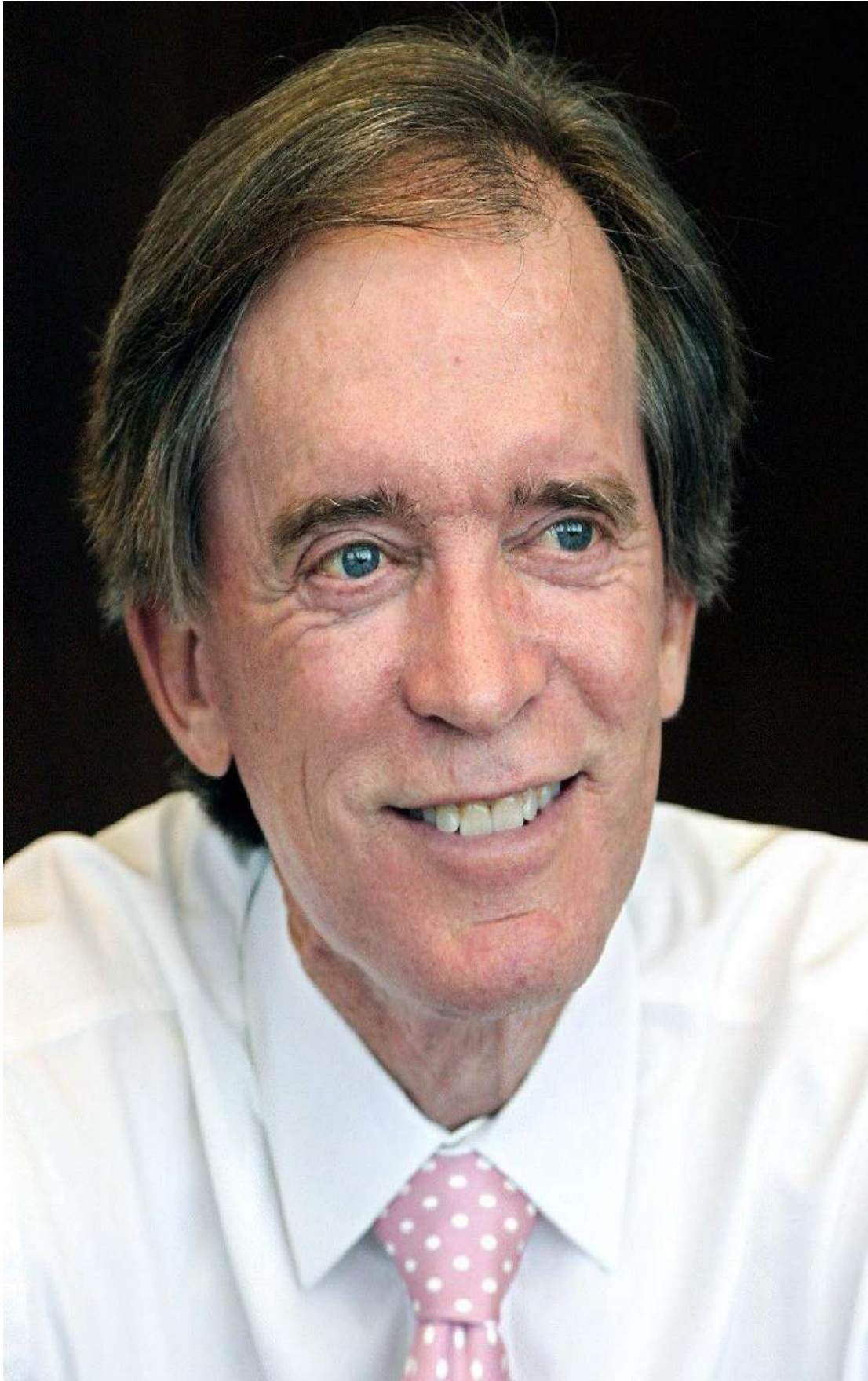
Nếu bạn lớn lên khi lạm phát cao, bạn sẽ đầu tư ít tiền hơn vào trái phiếu sau này so với những người lớn lên khi lạm phát thấp (vì trái phiếu lợi nhuận thấp). Nếu bạn tình cờ lớn lên khi thị trường chứng khoán mạnh, bạn đầu tư nhiều tiền hơn vào cổ phiếu so với những người lớn lên khi cổ phiếu giảm.

Các nhà kinh tế đã viết: “Phát hiện của chúng tôi cho thấy mức độ sẵn sàng chịu rủi ro của các nhà đầu tư cá nhân phụ thuộc vào lịch sử cá nhân”.

Không phải trí thông minh, học vấn, hay văn hóa. Chỉ là sự may mắn về thời điểm và nơi bạn sinh ra.

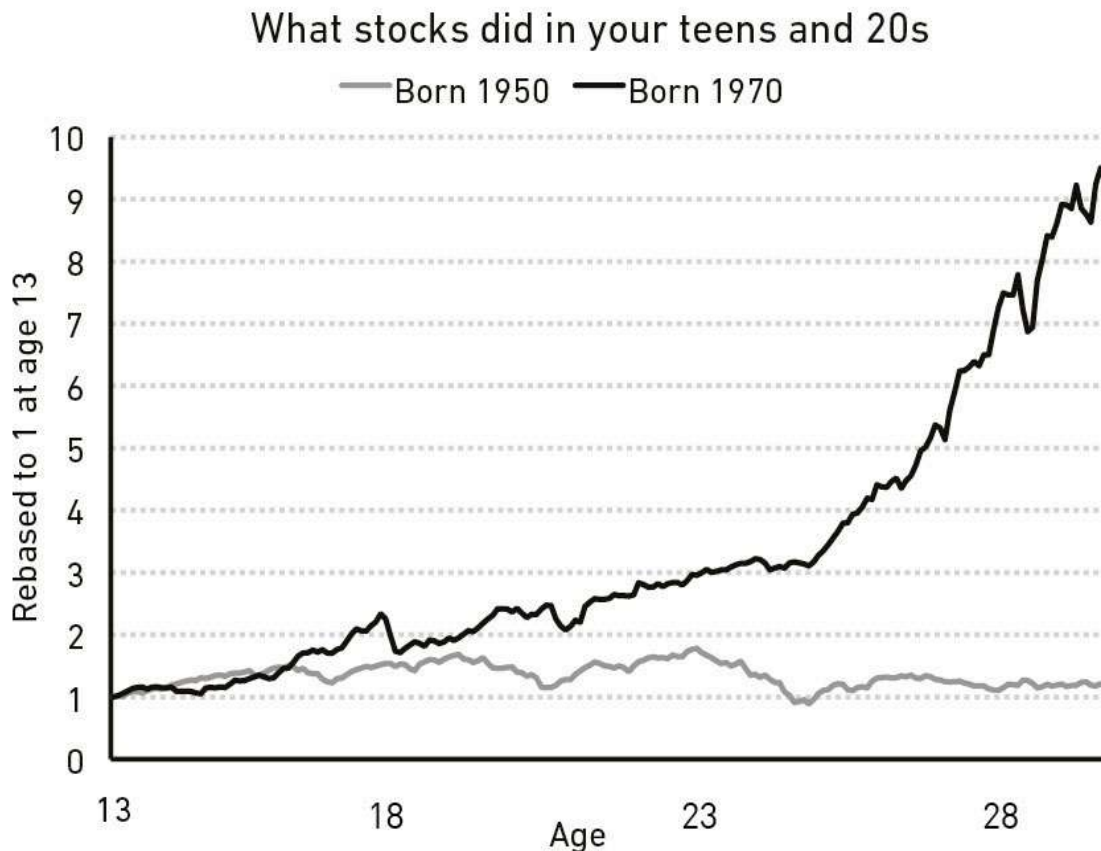
Tờ Financial Times đã phỏng vấn Bill Gross, nhà quản lý trái phiếu nổi tiếng, vào năm 2019. “Gross thừa nhận ông ấy có thể sẽ không có được vị trí như ngày hôm nay nếu sinh ra sớm hơn hoặc muộn hơn một thập kỷ,” mẫu tin cho biết. Sự nghiệp của Gross gần như hoàn toàn trùng khớp với sự sụt giảm lãi suất hàng thế hệ khiến giá trái phiếu đi ngang. Điều đó không chỉ ảnh hưởng đến những cơ hội mà bạn bắt gặp; nó ảnh hưởng đến suy nghĩ của bạn về những cơ hội đó khi chúng được giới thiệu cho bạn. Đối với Gross, trái phiếu là cỗ máy tạo ra của cải. Đối với thế hệ cha anh, những người lớn lên và chịu đựng lạm phát cao hơn, họ có thể coi đó là những lò đốt tiền.

Bill Gross



– vua trái phiếu

Sự khác biệt trong trải nghiệm của mọi người với tiền là không nhỏ, thậm chí giữa những người bạn có thể nghĩ là khá giống nhau.



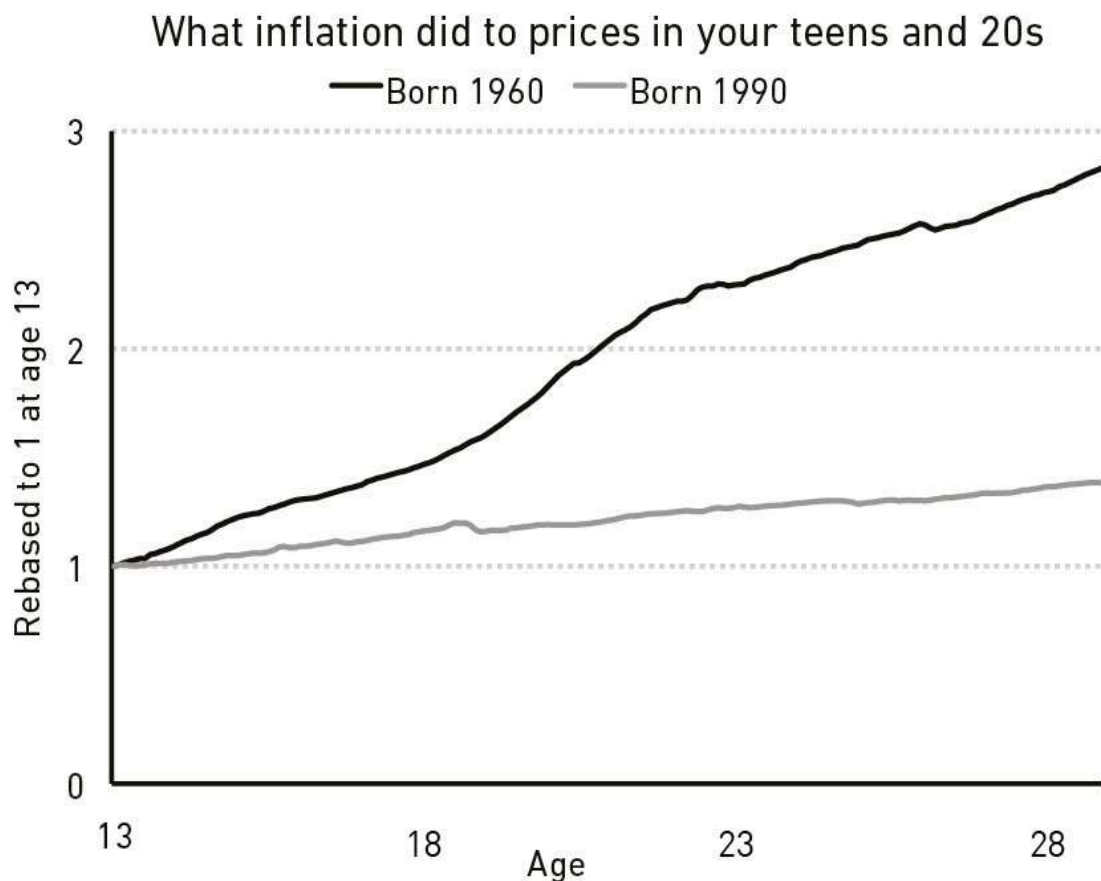
Với cổ phiếu. Nếu bạn sinh năm 1970, S&P 500 đã tăng gần 10 lần, được điều chỉnh theo lạm phát, trong độ tuổi thiếu niên và 20 của bạn. Đó là một mức tăng đáng kinh ngạc. Nếu bạn sinh năm 1950, thị trường thực sự không đi đến đâu trong độ tuổi thanh thiếu niên và 20 của bạn đã được điều chỉnh theo lạm phát. Hai nhóm người, cách biệt nhau về năm sinh, trải qua cuộc đời với một cái nhìn hoàn toàn khác về cách thức hoạt động của thị trường chứng khoán:

Hoặc lạm phát. Nếu bạn sinh ra vào những năm 1960 ở Mỹ, lạm phát ở tuổi thiếu niên và 20 của bạn — những năm tuổi trẻ đầy ấn tượng khi bạn đang phát triển nền tảng kiến thức về cách nền kinh tế vận hành — đã khiến giá cả tăng hơn gấp ba. Đó là rất nhiều. Nhưng nếu bạn sinh năm 1990, lạm phát đã ở mức thấp trong suốt cuộc đời bạn nên nó có thể không đáng phải suy nghĩ.

Tỷ lệ thất nghiệp trên toàn quốc của Mỹ vào tháng 11 năm 2009 là khoảng 10%. Nhưng tỷ lệ thất nghiệp với nam giới người Mỹ gốc Phi từ 16 đến 19 tuổi không có bằng tốt nghiệp trung học là 49%. Đối với phụ nữ da trắng trên 45 tuổi có bằng đại học, tỷ lệ này là 4%.

Thị trường chứng khoán Đức và Nhật Bản đã bị xóa sổ trong Thế chiến thứ hai. Toàn bộ khu vực đã bị ném bom. Vào cuối chiến tranh, các trang trại của Đức chỉ sản xuất đủ lương thực để cung cấp cho người dân 1.000 calo mỗi ngày (50% nhu cầu). So sánh với Mỹ, nơi thị trường chứng khoán tăng hơn gấp đôi từ năm 1941 đến cuối 1945, và nền kinh tế phát triển mạnh nhất trong gần hai thập kỷ.

Không ai có thể mong đợi các thành viên của những nhóm này sẽ trải qua phần đời còn lại có cùng suy nghĩ về lạm phát. Hoặc thị trường chứng khoán. Hoặc thất nghiệp. Hay tiền nói chung.



Không ai nên mong đợi họ phản hồi thông tin tài chính theo cùng một cách. Không ai nên cho họ bị ảnh hưởng bởi các động cơ giống nhau.

Không ai mong đợi họ tin tưởng vào những nguồn tư vấn giống nhau.

Không ai mong đợi họ đồng ý về những gì quan trọng, những gì đáng giá, những gì có thể xảy ra tiếp theo và con đường tốt nhất phía trước là gì.

Quan điểm của họ về tiền được hình thành trong các thế giới khác nhau. Và trong trường hợp đó, quan điểm về tiền bạc mà một nhóm người cho là thái quá có thể hoàn toàn bình thường với nhóm khác.

Một vài năm trước, The New York Times đã viết một câu chuyện về điều kiện làm việc của Foxconn, nhà sản xuất điện tử lớn của Đài Loan. Các điều kiện thường rất tồi tệ. Người đọc đã thực sự khó chịu. Nhưng một phản ứng hấp dẫn với câu chuyện đến từ cháu trai của một công nhân Trung Quốc, người đã viết trong phần bình luận:

Dì của tôi đã làm việc vài năm trong cái mà người Mỹ gọi là “cửa hàng đồ mờ hôi”. Đó là công việc khó khăn. Giờ làm việc dài, mức lương ‘ít’, điều kiện làm việc ‘tồi tệ’. Bạn có biết dì tôi đã làm gì trước khi làm việc ở một trong những nhà máy này không? Dì ấy là một gái điếm.

Theo ý kiến của tôi, ý tưởng làm việc trong một “cửa hàng đồ mờ hôi” so với lối sống cũ là một sự cải tiến. Tôi biết dì thà bị ‘bóc lột’ bởi một ông chủ tư bản độc ác chỉ vì một vài đô la hơn là để cơ thể bị bóc lột bởi một số người đàn ông chỉ vì một xu.

Đó là lý do tại sao tôi khó chịu với suy nghĩ của nhiều người Mỹ. Chúng tôi không có cơ hội như phương Tây. Cơ sở hạ tầng khác nhau. Đất nước khác nhau. Vâng, nhà máy là lao động cực nhọc. Nó có thể tốt hơn? Có, nhưng chỉ khi bạn so sánh với công việc của người Mỹ.

Tôi không biết phải làm thế nào với điều này. Một phần trong tôi muốn tranh luận, quyết liệt. Một phần trong tôi muốn hiểu. Nhưng phần lớn đó là một ví dụ về cách những trải nghiệm khác nhau có thể dẫn đến những quan điểm rất khác nhau.

Mọi quyết định mà mọi người đưa ra với tiền đề được chứng minh bằng cách lấy thông tin họ có vào thời điểm hiện tại và đưa nó vào mô hình tinh thần duy nhất của họ về cách thế giới hoạt động.

Những người đó có thể được cung cấp thông tin sai lệch. Họ có thể có thông tin không đầy đủ. Họ có thể kém toán học. Họ có thể bị thuyết phục bằng tiếp thị thổi nát. Họ có thể không biết đang làm gì. Họ có thể đánh giá sai hậu quả từ hành động của họ.

Nhưng mọi quyết định tài chính của một người đều có ý nghĩa với họ trong thời điểm đó. Họ tự kể cho mình một câu chuyện về những gì họ đang làm và lý do tại sao họ làm điều đó, và câu chuyện đó đã được định hình bởi những trải nghiệm độc đáo của riêng họ.

Lấy một ví dụ đơn giản: vé số.

Người Mỹ chi tiêu cho chúng nhiều hơn cả phim ảnh, trò chơi điện tử, âm nhạc, sự kiện thể thao và sách cộng lại.

Và ai mua chúng? Chủ yếu là những người nghèo.

Các hộ gia đình có thu nhập thấp nhất ở Mỹ trung bình chỉ 412 đô la một năm cho vé số, gấp bốn lần số tiền của những hộ gia đình trong nhóm thu nhập cao nhất. Bốn mươi phần trăm người Mỹ không thể có 400 đô la trong trường hợp khẩn cấp. Có nghĩa là: Những người mua vé số 400 đô la nói chung là những người nói họ không thể có 400 đô la trong trường hợp khẩn cấp. Họ đang tung lưới an toàn của mình vào một thứ gì đó với cơ hội một phần triệu để đạt được thành công lớn.

Điều đó có vẻ điên rồ với tôi. Nó cũng có vẻ điên rồ với bạn. Nhưng tôi không thuộc nhóm thu nhập thấp nhất. Bạn cũng có thể không. Vì vậy, thật khó để nhiều người trong chúng ta nắm bắt được một cách nghĩ của những người mua vé số thu nhập thấp.

Nhưng ráng một chút, và bạn có thể tưởng tượng nó sẽ diễn ra như thế này:

Họ sống theo kiểu tiêu gần hết tiền lương và tiết kiệm dường như không có. Triển vọng của họ về mức lương cao hơn nhiều dường như nằm ngoài tầm với. Họ không thể mua những kỳ nghỉ đẹp, những chiếc xe hơi mới, bảo hiểm y tế, hoặc những ngôi nhà ở những khu dân cư an toàn. Họ không thể đưa con vào đại học mà không mắc nợ. Phần lớn những thứ mà những người đọc sách tài chính hiện có hoặc có cơ hội nhận được, họ không có. Mua vé số là cách duy nhất trong đời họ có thể ôm giấc mơ hữu hình là có được những thứ tốt đẹp mà những người khác đã có và coi đó là điều hiển nhiên. Họ đang trả tiền cho một giấc mơ, và bạn có thể không hiểu điều đó vì bạn đang sống trong giấc mơ (của họ). Đó là lý do tại sao họ mua nhiều vé số hơn bạn.

Bạn không cần phải đồng ý với lý do này. Mua vé số khi bạn đã vỡ nợ vẫn là một ý tưởng tồi. Nhưng tôi có thể hiểu tại sao việc bán vé số vẫn tồn tại.

Và ý tưởng - “Điều bạn đang làm có vẻ điên rồ nhưng tôi hiểu tại sao bạn làm điều đó.” - khám phá ra gốc rễ của nhiều quyết định tài chính của chúng ta.

Rất ít người đưa ra quyết định tài chính hoàn toàn bằng bảng tính. Họ làm chúng tại bàn ăn tối, hoặc trong một cuộc họp công ty. Những nơi mà lịch sử cá nhân, quan điểm độc đáo của riêng bạn về thế giới, cái tôi, niềm tự hào, tiếp thị và những ưu đãi kỳ quặc được trộn lẫn với nhau thành một câu chuyện phù hợp với bạn.

Một điểm quan trọng khác giúp giải thích tại sao các quyết định về tiền bạc lại khó khăn như vậy và tại sao lại có nhiều hành vi sai, đó là nhận ra chủ đề này mới như thế nào.

Tiền đã có từ rất lâu. Vua Alyattes của Lydia, nay là một phần của Thổ Nhĩ Kỳ, được cho là người đã tạo ra đồng tiền chính thức đầu tiên vào năm 600 trước Công nguyên. Nhưng nền tảng hiện đại của các quyết định về tiền bạc - tiết kiệm và đầu tư - dựa trên các khái niệm thực tế còn rất mới.

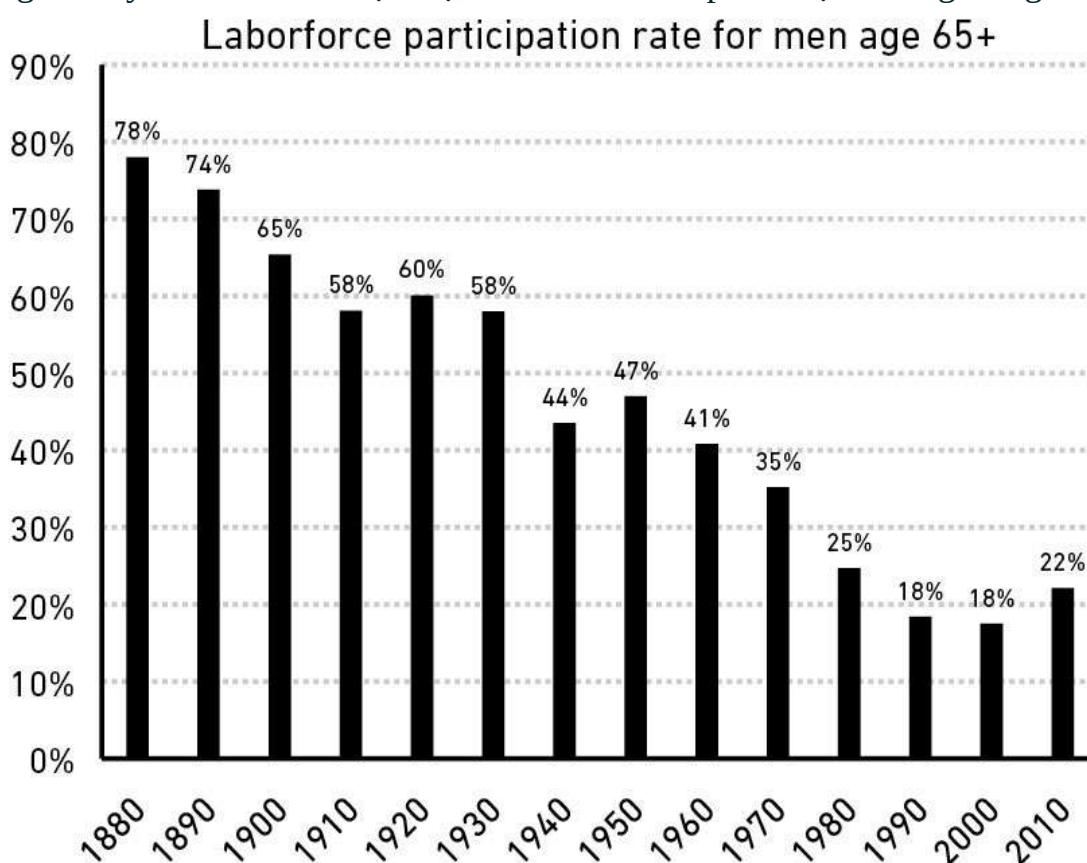


Nghỉ hưu. Vào cuối năm 2018, có 27 nghìn tỷ đô la trong tài khoản hưu trí của Mỹ, khiến nó trở thành động lực chính cho các quyết định tiết kiệm và đầu tư của các nhà đầu tư thông thường.

Nhưng mới có hai thế hệ được hưởng chế độ hưu trí.

Trước Chiến tranh thế giới thứ hai hầu hết người Mỹ làm việc cho đến khi họ chết. Đó là kỳ vọng và thực tế. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của nam giới từ 65 tuổi trở lên là trên 50% cho đến những năm 1940:

An sinh xã hội nhằm mục đích thay đổi điều này. Nhưng lợi ích ban đầu của nó không bằng một khoản lương hưu thích hợp. Khi Ida May Fuller rút séc An sinh Xã hội đầu tiên vào năm 1940, nó có giá 22.54 đô la, hay 416 đô la được điều chỉnh theo lạm phát. Mãi cho đến những năm 1980, chi phiếu An sinh xã hội trung bình cho những người về hưu đã vượt quá 1.000 đô la một tháng được điều chỉnh theo lạm phát. Hơn một phần tư người Mỹ trên 65 tuổi được Cục điều tra dân số phân loại là sống trong



cảnh nghèo đói cho đến cuối những năm 1960.

Tỉ lệ những người trên 65 tuổi tham gia lực lượng lao động

Có một niềm tin phổ biến, “mọi người đều có lương hưu”. Nhưng điều này được phóng đại quá mức. Viện Nghiên cứu Quyền lợi Người lao động giải thích:

“Chỉ một phần tư trong số những người từ 65 tuổi trở lên có thu nhập từ lương hưu vào năm 1975”. Trong thiếu số may mắn đó, chỉ có 15% thu nhập hộ gia đình đến từ lương hưu.

Tờ New York Times viết vào năm 1955 về mong muốn nghỉ hưu ngày càng lớn, nhưng vẫn chưa thể thành hiện thực: “Nhắc lại một câu nói cũ: mọi

người đều nói về việc nghỉ hưu, nhưng dường như rất ít người làm điều đó.”

Mãi cho đến những năm 1980, ý tưởng tất cả mọi người đều xứng đáng, và nên được nghỉ hưu hàng tháng mới được đưa ra. Và cách để có được sự nghỉ hưu trang trọng đó là kỳ vọng mọi người sẽ tiết kiệm và đầu tư tiền của mình.

Hãy để tôi nhắc lại ý tưởng này mới như thế nào: 401(k) - phương tiện tiết kiệm xương sống cho thời kỳ hưu trí của người Mỹ - chỉ có từ năm 1978. Roth IRA mới ra đời cho đến năm 1998.

Roth IRA: một tài khoản hưu trí cá nhân cho phép một người trích lập thu nhập sau thuế với một số tiền nhất định mỗi năm. Cả thu nhập trong tài khoản và tiền rút sau 59.5 tuổi đều được miễn thuế.

Không ai ngạc nhiên khi nhiều người trong chúng ta rất tệ trong việc tiết kiệm và đầu tư cho hưu trí. Chúng ta không điên. Tất cả chúng ta chỉ là người mới.

Tương tự đối với đại học. Tỷ lệ người Mỹ trên 25 tuổi có bằng cử nhân đã tăng từ dưới 1/20 năm 1940 lên 1/4 vào năm 2015. Học phí đại học trung bình trong thời gian đó đã tăng hơn bốn lần khi điều chỉnh theo lạm phát. Ví dụ, tác động quan trọng đến xã hội giải thích tại sao rất nhiều người đã đưa ra các quyết định kém cỏi với các khoản vay dành cho sinh viên trong 20 năm qua. Không có nhiều thập kỷ kinh nghiệm tích lũy để cố gắng học hỏi.

Tương tự với các quỹ chỉ số, có tuổi đời dưới 50 năm. Và các quỹ đầu cơ, đã không thành công cho đến 25 năm qua. Ngay cả việc sử dụng rộng rãi các khoản nợ tiêu dùng - thế chấp, thẻ tín dụng và cho vay mua ô tô - đã không thành công cho đến sau Thế chiến II, khi Dự luật GI giúp hàng triệu người Mỹ vay dễ dàng hơn.

Chó đã được thuần hóa cách đây 10.000 năm và vẫn còn giữ một số hành vi của tổ tiên hoang dã. Còn chúng ta hiện giờ, với từ 20 đến 50 năm kinh nghiệm trong hệ thống tài chính hiện đại, hy vọng sẽ thích nghi được.

Đối với một chủ đề bị ảnh hưởng bởi cảm xúc so với thực tế, đây là một vấn đề. Và nó giúp giải thích tại sao chúng ta không phải lúc nào cũng làm những gì chúng ta phải làm với tiền.

Tất cả chúng ta đều làm những thứ điên rồ với tiền, bởi vì ta chưa quen với trò chơi này và những gì có vẻ điên rồ với bạn lại bình thường với tôi. Nhưng không ai điên cả - tất cả chúng ta đều đưa ra quyết định dựa trên những trải nghiệm độc đáo của riêng mình mà dường như có ý nghĩa với chúng ta trong một thời điểm nhất định.

2

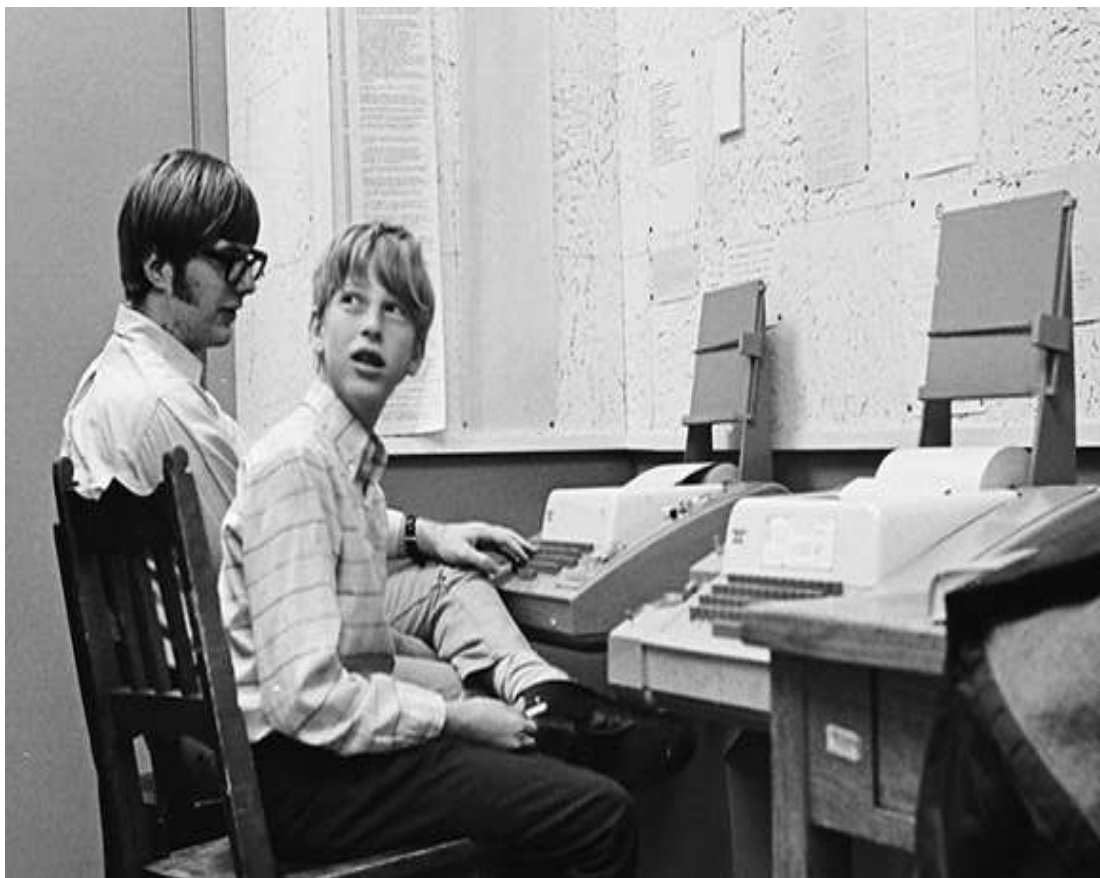
MAY MẮN & RỦI RO

Không có gì là tốt hay xấu như vẫn nghĩ

Bây giờ, để tôi kể cho bạn nghe một câu chuyện về cách Bill Gates làm giàu.

May mắn và rủi ro là anh em ruột thịt. Cả hai đều là thực tế, mọi kết quả trong cuộc sống đều được điều khiển bởi các lực lượng khác ngoài nỗ lực cá nhân.

Giáo sư Scott Galloway của đại học New York - NYU có một ý tưởng quan trọng cần ghi nhớ khi đánh giá thành công — cả của bạn và của người khác: “Không có gì là tốt hay xấu như vẫn nghĩ”.



Bill Gates đã đến một trong những trường trung học duy nhất trên thế giới có máy tính. Câu chuyện về Trường Lakeside, ngay bên ngoài Seattle.

Bill Dougall là một phi công hải quân trong Thế chiến II, trở thành giáo viên dạy toán và khoa học trung học. “Ông ấy tin học từ sách là không đủ nếu thiếu kinh nghiệm thực tế. Ông cũng nhận ra chúng ta cần phải biết một số điều về máy tính khi vào đại học,” cố đồng sáng lập Microsoft Paul Allen nhớ lại.

Năm 1968 Dougall đã kiến nghị với Câu lạc bộ các bà mẹ trường Lakeside sử dụng số tiền thu được từ đóng góp hàng năm — khoảng \$3.000 — để thuê một máy tính Teletype Model 30 được kết nối với thiết bị đầu cuối là máy tính lớn General Electric để chia sẻ thời gian sử dụng. Gates sau đó nói: “Toàn bộ ý tưởng về chia sẻ thời gian sử dụng chỉ xuất hiện vào năm 1965. Một người nào đó đã nhìn xa.” Hầu hết các trường đào tạo sau đại học đều không có máy tính gần như tiên tiến như Bill Gates từng có vào năm lớp tám.

Gates 13 tuổi vào năm 1968 khi gặp người bạn cùng trường Paul Allen. Allen cũng bị ám ảnh bởi máy tính của trường, và cả hai đã đánh bại nó.

Máy tính của Lakeside không nằm trong chương trình giảng dạy chung. Đó là một chương trình nghiên cứu độc lập. Bill và Paul có thể đùa giỡn với thứ gì đó lúc rảnh rỗi, để khả năng sáng tạo của họ phát huy tác dụng - sau giờ học, đến khuya, vào cuối tuần. Họ nhanh chóng trở thành chuyên gia máy tính.

Trong một buổi làm việc vào tối muộn, Allen nhớ lại việc Gates đưa cho mình xem tạp chí Fortune và nói: “Anh nghĩ điều hành một công ty nằm trong danh sách Fortune 500 sẽ thế nào?” Allen nói mình không biết. Gates nói: “Có thể một ngày nào đó chúng ta sẽ có công ty máy tính riêng”. Microsoft hiện có giá trị hơn một nghìn tỷ đô la.

Một chút tính toán nhanh.

Năm 1968, thế giới có khoảng 303 triệu người ở độ tuổi trung học, theo LHQ.

Khoảng 18 triệu người trong số đó sống ở Hoa Kỳ.

Khoảng 270.000 người trong số đó sống ở bang Washington.

Hơn 100.000 người trong số họ sống ở khu vực Seattle.

Và chỉ khoảng 300 người trong số họ theo học tại Trường Lakeside.

Bắt đầu với 303 triệu, kết thúc với 300.

Cứ một triệu học sinh ở độ tuổi trung học thì có một người có sự kết hợp giữa tiền mặt và tầm nhìn xa để mua một chiếc máy tính. Bill Gates tình cờ là một trong số họ.

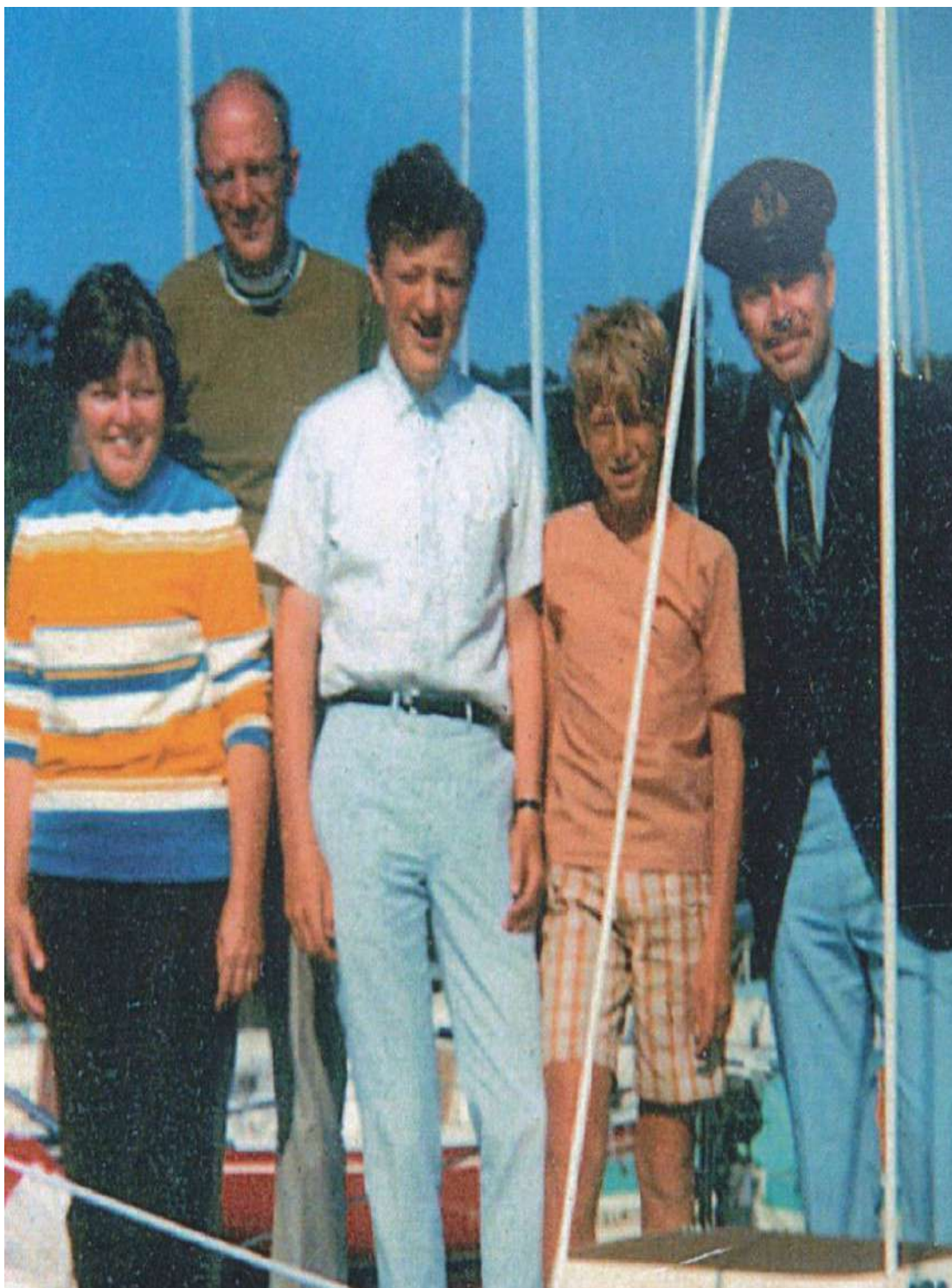
Gates không ngại chia sẻ về điều này. “Nếu không có Lakeside, sẽ không có Microsoft,” ông nói với lớp tốt nghiệp của trường năm 2005.

Gates thông minh đáng kinh ngạc, thậm chí còn chăm chỉ hơn và khi còn là một thiếu niên đã có một tầm nhìn về máy tính mà ngay cả hầu hết các giám đốc điều hành máy tính dày dạn kinh nghiệm cũng không thể nắm bắt được. Ông ấy cũng đã có một khởi đầu hơn người bằng cách đi học ở Lakeside.

Bây giờ để tôi kể cho bạn nghe về Kent Evans, người bạn của Gates. Người đã phải chịu vận rủi không kém gì người anh em thân thiết - vận may.

Bill Gates và Paul Allen đã trở thành những cái tên nổi tiếng nhờ thành công của Microsoft. Nhưng ở Lakeside, còn một thành viên thứ ba của băng nhóm thần đồng máy tính trung học này.

Kent Evans và Bill Gates trở thành bạn thân vào năm lớp tám. Theo lời kể của Gates, Evans là học sinh giỏi nhất lớp.



Cả hai đã nói chuyện “qua điện thoại với nhau một cách thoải mái”, Gates nhớ lại trong bộ phim tài liệu *Inside Bill's Brain*. “Tôi vẫn nhớ số điện thoại của Kent,” ông nói: ‘525-7851’.

Evans cũng thành thạo máy tính như Gates và Allen. Lakeside đã từng phải vật lộn để sắp xếp lịch học của trường theo cách thủ công - một mê cung phức tạp để đưa hàng trăm học sinh vào các lớp học mà họ tham dự vào những thời điểm không mâu thuẫn với các khóa học khác. Nhà trường giao nhiệm vụ cho Bill và

Kent – lớp tám, bằng mọi cách xây dựng một chương trình máy tính để giải quyết vấn đề. Nó đã làm việc.

Và không giống như Paul Allen, Kent có chung đầu óc kinh doanh và tham vọng vô tận của Bill. Gates nhớ lại: “Kent luôn có một chiếc cặp lớn, giống như chiếc cặp của luật sư. Chúng tôi luôn lập kế hoạch về những gì sẽ làm trong 5 hoặc 6 năm tới. Chúng tôi có nên trở thành CEO? Bạn có thể bị ảnh hưởng gì? Chúng ta có nên làm tướng? Chúng ta có nên trở thành đại sứ?” Dù đó là gì, Bill và Kent biết họ sẽ làm điều đó cùng nhau.

Sau khi hồi tưởng về tình bạn với Kent, Gates xúc động.

“Chúng tôi sẽ tiếp tục làm việc cùng nhau. Tôi chắc chúng tôi sẽ học đại học cùng nhau.” Kent có thể là đối tác sáng lập của Microsoft với Gates và Allen.

Nhưng nó sẽ không bao giờ xảy ra. Kent chết trong một vụ tai nạn leo núi trước khi tốt nghiệp trung học cơ sở.

Mỗi năm có khoảng ba chục trường hợp tử vong vì leo núi ở Hoa Kỳ. Tỷ lệ tử vong trên núi ở trường trung học là khoảng một phần triệu.

Bill Gates đã có một phần triệu may mắn khi đến Lakeside. Kent Evans đã chịu một phần triệu rủi ro khi không bao giờ hoàn thành được những gì mà cậu và Gates đã đặt ra.

May mắn và rủi ro đều là thực tế, mọi kết quả trong cuộc sống đều được dẫn dắt bởi những lực lượng khác ngoài nỗ lực của mỗi cá nhân. Chúng giống nhau đến mức bạn không thể tin vào cái này mà không coi trọng cái kia. Cả hai đều xảy ra bởi vì thế giới quá phức tạp để cho phép 100% hành động của bạn **quyết định 100% kết quả của bạn**. Chúng được thúc đẩy bởi cùng một điều: **Bạn là một người trong trò chơi với bảy tỷ người khác và các bộ phận chuyển động vô hạn**. Tác động ngẫu nhiên của những hành động nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn có thể mang lại nhiều hậu quả hơn những tác động mà bạn thực hiện một cách có ý thức.

Nhưng cả hai đều khó đo lường, và khó chấp nhận, đến mức chúng thường bị bỏ qua. Đối với mọi người Bill Gates và Kent Evans đều giỏi giang nhưng cuối cùng kết quả lại khác.

Nếu bạn coi may mắn và rủi ro như nhau, bạn sẽ nhận ra khi đánh giá thành công tài chính của mọi người - cả của bạn và người khác - nó không bao giờ tốt hay xấu như bạn tưởng.

Cách đây nhiều năm, tôi đã hỏi nhà kinh tế học Robert Shiller, người đoạt giải Nobel kinh tế, “Bạn biết gì về việc đầu tư mà chúng tôi không thể biết?”

“Vai trò chính xác của may mắn với thành công,” anh ấy trả lời.

Tôi thích phản ứng đó, bởi vì không ai thực sự nghĩ may mắn không đóng một vai trò nào đó trong thành công tài chính. Nhưng vì thật khó để định lượng may mắn và phiếm diện khi cho thành công là nhờ nó, lập trường mặc định thường là mặc nhiên bỏ qua may mắn như một yếu tố của thành công.

Nếu tôi nói, “Có một tỷ nhà đầu tư trên thế giới. Thật tình cờ, bạn có mong 10 người trong số họ trở thành tỷ phú chủ yếu là nhờ may mắn?” Bạn sẽ trả lời, “Tất nhiên”. Nhưng sau đó nếu tôi yêu cầu bạn nêu tên những nhà đầu tư đó - trực diện với họ - thì bạn có thể sẽ từ chối.

Khi đánh giá người khác, việc cho thành công là do may mắn khiến bạn trông có vẻ ghen tị và xấu tính, ngay cả khi ta biết điều đó có tồn tại. Và khi đánh giá bản thân, cho thành công là do may mắn có thể khiến bạn khó chấp nhận.

Nhà kinh tế học Bhashkar Mazumder đã chỉ ra thu nhập giữa các anh em tương quan nhiều hơn so với chiều cao hoặc cân nặng. Nếu bạn giàu có và cao, anh trai của bạn có nhiều khả năng cũng giàu và cao. Tôi nghĩ hầu hết chúng ta cho điều này là đúng - chất lượng giáo dục của bạn và những cánh cửa mở ra cho bạn có liên quan nhiều đến tình trạng kinh tế xã hội của cha mẹ bạn. Nhưng hãy tìm cho tôi hai anh em trai giàu có và tôi sẽ chỉ cho các bạn hai người đàn ông không nghĩ phát hiện của nghiên cứu này áp dụng cho họ.

Thất bại - có thể là bất cứ điều gì từ phá sản đến không đạt được mục tiêu cá nhân - đều bị lạm dụng như nhau.

Những doanh nghiệp thất bại đã không cố gắng đủ? Có phải các khoản đầu tư tồi không được suy nghĩ thấu đáo? Sự nghiệp chông chênh có phải do lười biếng? Thịnh vượng đúng. Tất nhiên.

Nhưng bao nhiêu? Thật khó để biết. Mọi thứ đáng theo đuổi đều có ít hơn 100% khả năng thành công, và rủi ro chỉ là những gì xảy ra khi bạn kết thúc với mặt không may của phương trình đó. Cũng như với sự may rủi, câu chuyện trở nên quá khó, quá lộn xộn, quá phức tạp nếu chúng ta cố gắng phân biệt xem bao nhiêu phần trăm kết quả là từ một quyết định có ý thức hay rủi ro.

Giả sử tôi mua một cổ phiếu, và 5 năm sau, nó chẳng đi đến đâu. Có thể là tôi đã đưa ra một quyết định tồi khi mua ngay từ đầu. Cũng có thể tôi đã đưa ra một quyết định đúng đắn có 80% cơ hội kiếm tiền, và tôi chỉ tình cờ kết thúc

với 20% không may. Làm thế nào để tôi biết nó là cái nào? Tôi đã phạm sai lầm, hay đó chỉ là rủi ro?

Có thể thống kê để đo lường liệu một số quyết định có sáng suốt hay không. Nhưng trong thế giới thực, ngày này qua ngày khác, chúng ta đơn giản là không. Nó quá khó. Chúng ta thích những câu chuyện đơn giản, dễ hiểu nhưng thường gây hiểu lầm một cách quái quỷ.

Sau nhiều năm làm việc với các nhà đầu tư và các nhà lãnh đạo doanh nghiệp, tôi nhận ra thất bại của người khác thường là do những quyết định tồi, trong khi thất bại của chính bạn thường là mặt tối của rủi ro. Khi đánh giá thất bại của bạn, tôi có thể thích một câu chuyện rõ ràng và đơn giản về nguyên nhân và kết quả, bởi vì tôi không biết điều gì đang xảy ra trong đầu bạn. “Bạn đã có một kết cục tồi tệ vì vậy nó phải được gây ra bởi một quyết định tồi” là câu chuyện có ý nghĩa nhất với tôi. Nhưng khi tự đánh giá bản thân, tôi có thể bịa ra một câu chuyện hoang đường biện minh cho những quyết định trong quá khứ của mình và gán kết quả xấu cho rủi ro.

Trang bìa của tạp chí Forbes không ca ngợi những nhà đầu tư kém cỏi đưa ra quyết định đúng đắn nhưng lại gặp rủi ro không may. Nhưng nó gần như chắc chắn tôn vinh những nhà đầu tư giàu có đã đưa ra quyết định đúng hoặc thậm chí liều lĩnh và tình cờ gặp may.

Sự nguy hiểm của điều này là tất cả chúng ta đang cố gắng tìm hiểu về những gì hiệu quả và những gì không hiệu quả với tiền.

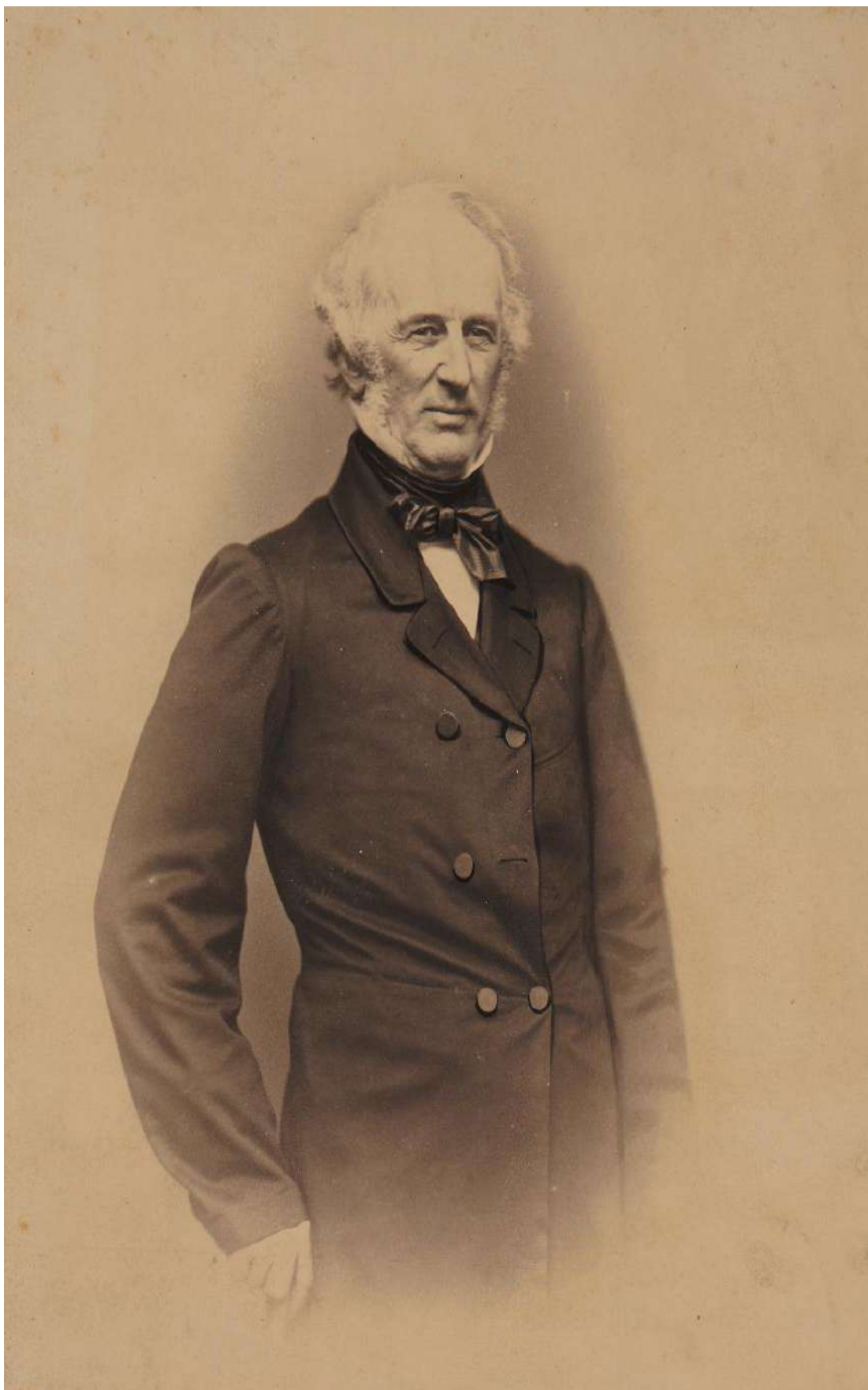
Những chiến lược đầu tư nào hiệu quả? Cái nào không?

Những chiến lược kinh doanh nào hiệu quả? Cái nào không?

Làm thế nào để bạn trở nên giàu có? Làm thế nào để bạn không nghèo?

Chúng ta có xu hướng tìm kiếm những bài học này bằng cách quan sát những thành công và thất bại và nói, “Hãy làm những gì cô ấy đã làm, tránh những gì anh ấy đã làm.”

Nếu chúng ta có một chiếc đĩa thần, chúng ta sẽ tìm ra chính xác tỷ lệ của những kết quả này là do những hành động có thể lặp lại, so với vai trò của rủi ro ngẫu nhiên và may rủi đã tác động đến những hành động đó theo cách này hay cách khác. Nhưng chúng ta không có đĩa thần. Chúng ta có bộ não thích



những câu trả lời dễ dàng mà không cần nhiều suy nghĩ. Vì vậy, việc xác định những đặc điểm mà chúng ta nên bắt chước hoặc tránh có thể rất khó khăn.

Hãy để tôi kể cho bạn một câu chuyện khác về một người, giống như Bill Gates, đã thành công rực rỡ, nhưng thành công của người đó khó có thể xác định được là do may mắn hay kỹ năng.

Cornelius Vanderbilt vừa hoàn thành một loạt thương vụ để mở rộng đế chế đường sắt của mình.

Một trong những cố vấn kinh doanh của ông đã nói với Vanderbilt mọi giao dịch mà ông đồng ý đều vi phạm pháp luật.

“Chúa ơi, John,” Vanderbilt nói, “Bạn không cho là mình có thể chạy đường sắt theo quy chế của bang New York phải không?”

Suy nghĩ đầu tiên của tôi khi đọc điều này là: “Thái độ đó là lý do tại sao ông ấy lại thành công như vậy”. Luật pháp không phù hợp với đường sắt vào thời Vanderbilt. Vì vậy, ông ấy nói “nó là thứ chết tiệt” và tiếp tục làm.

Vanderbilt đã thành công rực rỡ. Vì vậy, thật hấp dẫn khi coi việc qua mặt luật pháp – khét tiếng và quan trọng với thành công của ông – là sự khôn ngoan. Người có tầm nhìn xa trông rộng đó không để bất cứ thứ gì cản đường!

Nhưng phân tích đó nguy hiểm đến mức nào? Không một người lành mạnh nào lại giới thiệu tội ác trắng trợn như một đặc điểm của doanh nhân. Bạn có thể dễ dàng hình dung câu chuyện của Vanderbilt trở nên khác biệt nhiều - một kẻ sống ngoài vòng pháp luật có công ty non trẻ bị sụp đổ theo lệnh của tòa án.

Vì vậy, chúng ta có một vấn đề ở đây.

Bạn có thể khen ngợi Vanderbilt vì đã lách luật nhưng bạn lại chỉ trích Enron vì đã làm điều tương tự. Có lẽ một người đã gặp may khi tránh được trừng trị của luật pháp trong khi người kia lại đứng trước nguy cơ.



John D. Rockefeller cũng tương tự. Việc ông thường xuyên lách luật - một thẩm phán từng gọi công ty của ông là “không tốt hơn một tên trộm thông thường” - thường được các nhà sử học miêu tả là nhà kinh doanh khôn ngoan. Có lẽ thế. Nhưng khi nào thì câu chuyện chuyển từ, “Bạn đã không để những luật lỗi thời cản trở sự đổi mới” sang “Bạn đã phạm tội?” Hoặc câu chuyện sẽ phải thay đổi như thế nào để chuyển từ “Rockefeller là một thiên tài, hãy cố gắng học hỏi từ những thành công của ông ấy,” thành “Rockefeller là một tên tội phạm, hãy cố học hỏi từ những thất bại kinh doanh của ông ấy”.

“Tôi quan tâm điều gì về luật pháp?” Vanderbilt đã từng nói. “Tôi không có sức mạnh sao?”

Ông ấy đã làm, và nó đã hoạt động. Nhưng thật dễ hình dung đó là những lời cuối cùng của một câu chuyện với một kết cục rất khác. Ranh giới giữa táo bạo và liều lĩnh có thể rất mỏng.

Benjamin Graham được biết đến là một trong những nhà đầu tư vĩ đại nhất mọi thời, cha đẻ của đầu tư giá trị và người cố vấn đầu tiên của Warren Buffett. Nhưng phần lớn thành công đầu tư của Benjamin Graham là do sở hữu một



lượng lớn cổ phiếu GEICO mà theo lời thừa nhận của chính ông, đã phá vỡ gần như mọi quy tắc đa dạng hóa mà chính Graham đã đặt ra trong các văn bản nổi tiếng của mình. Ranh giới giữa táo bạo và liều lĩnh nằm ở đâu? Tôi không biết. Graham đã viết về chiến lợi phẩm GEICO của mình: “Một lần đột phá may mắn, hoặc một quyết định cực kỳ khôn ngoan - chúng ta

có thể phân biệt chúng?” Không dễ dàng.

Tương tự, chúng ta nghĩ Mark Zuckerberg là một thiên tài khi từ chối lời đề nghị trị giá 1 tỷ đô la năm 2006 của Yahoo! để mua lại công ty của anh ấy. Anh nhìn thấy tương lai và gắn bó với công ty của mình. Nhưng mọi người chỉ trích Yahoo! mãnh liệt khi từ chối lời đề nghị mua lại từ Microsoft — những kẻ ngu ngốc đó lẽ ra phải rút tiền mặt trong khi có thể! Bài học cho các doanh nhân ở đây là gì? Tôi không biết, bởi vì rủi ro và may mắn rất khó đẽ bẽp.

Có rất nhiều ví dụ về điều này.

Những nhà quản lý giỏi nhất (và tồi nhất) luôn hướng dẫn nhân viên của họ:

“Khách hàng luôn đúng” và “khách hàng không biết họ muốn gì” đều là sự khôn ngoan trong kinh doanh được chấp nhận.

Ranh giới giữa “táo bạo đầy cảm hứng” và “liều lĩnh ngu ngốc” có thể dày đến một milimet và chỉ có thể nhìn thấy bằng nhận thức sâu sắc.

Rủi ro và may mắn là những kẻ thách thức.

Đây không phải là một vấn đề dễ giải quyết. Khó khăn trong việc xác định đâu là may mắn, đâu là kỹ năng và đâu là rủi ro là một trong những vấn đề lớn nhất mà chúng ta gặp phải khi cố gắng tìm hiểu về cách tốt nhất để quản lý tiền bạc.

Nhưng hai điều này có thể chỉ cho bạn một hướng tốt hơn.

Hãy cẩn thận với những người bạn khen ngợi và ngưỡng mộ. Hãy cẩn thận với người mà bạn coi thường và muốn tránh trở thành.

Hoặc, chỉ cần cẩn thận khi giả định 100% kết quả có thể là do nỗ lực và quyết định. Sau khi con trai chào đời, tôi đã viết cho nó một bức thư, một phần là:

Có người sinh ra trong gia đình khuyến học hoặc không. Một số sinh ra trong các nền kinh tế phát triển mạnh mẽ, khuyến khích tinh thần kinh doanh; những người khác sinh ra trong chiến tranh và cơ cực. Cha muốn con thành công và cha muốn con kiếm được nó. Nhưng nhận ra không phải tất cả thành công là do làm việc chăm chỉ, và không phải tất cả nghèo đói là do lười biếng. Hãy ghi nhớ điều này khi đánh giá mọi người, kể cả bản thân.

Do đó, hãy tập trung ít hơn vào các cá nhân cụ thể và các nghiên cứu điển hình mà hãy tập trung nhiều hơn vào các mẫu rộng.

Nghiên cứu một người cụ thể có thể nguy hiểm bởi vì chúng ta có xu hướng nghiên cứu những ví dụ cực đoan - các tỷ phú, các CEO hoặc những thất bại nặng nề đang chi phối tin tức - và các ví dụ cực đoan thường ít áp dụng nhất cho các tình huống khác, do tính chất phức tạp của chúng. Kết quả càng khắc nghiệt, bạn càng ít có khả năng áp dụng các bài học của nó vào cuộc sống của mình, bởi vì kết quả đó càng có nhiều khả năng bị ảnh hưởng bởi những kết cục cực kỳ may mắn hoặc rủi ro.

Bạn sẽ tiến gần hơn đến các bài học có thể đưa vào hành động bằng cách tìm kiếm các mô hình thành công và thất bại rộng rãi. Mô hình càng phổ biến, nó càng có thể áp dụng cho cuộc sống của bạn. Cố gắng mô phỏng thành công đầu tư của Warren Buffett là một điều khó khăn, bởi vì kết quả của ông ấy quá khó nên vai trò của may mắn với thành tích cả đời của ông ấy là rất cao, và may mắn không phải là điều bạn có thể tin cậy để bắt chước. Nhưng nhận ra, như chúng ta sẽ thấy trong chương 7, những người kiểm soát được thời gian của họ có xu hướng hạnh phúc hơn trong cuộc sống là một quan sát đủ rộng và phổ biến để bạn có thể làm được điều gì đó với nó.

Nhà sử học yêu thích của tôi, Frederick Lewis Allen, đã dành cả sự nghiệp để miêu tả cuộc sống của người Mỹ bình thường — cách họ sống, cách họ thay đổi, họ làm gì, họ ăn gì vào bữa tối, v.v. Có nhiều bài học liên quan hơn để học thay vì nghiên cứu các nhân vật cực đoan có xu hướng thống trị tin tức.

Bill Gates từng nói: “Thành công là một người thầy tệ bạc. Nó quyến rũ những người thông minh nghĩ họ không thể thua”.

Khi mọi thứ đang diễn ra vô cùng tốt đẹp, hãy nhận ra nó không tốt như bạn nghĩ. Bạn không phải là bất khả chiến bại, và nếu bạn thừa nhận may mắn đã mang lại thành công cho bạn thì bạn phải tin vào người anh em của may mắn, rủi ro có thể lật ngược tình thế của bạn một cách nhanh chóng.

Nhưng điều này cũng đúng ở một chiều hướng khác.

Thất bại có thể là một người thầy tệ hại, bởi vì nó khiến những người thông minh nghĩ quyết định của họ thật tồi tệ khi chúng phản ánh những rủi ro thực tế. Mẹo khi đối mặt với thất bại là sắp xếp cuộc sống tài chính của bạn theo cách mà một khoản đầu tư tồi ở đây và một mục tiêu tài chính bị bỏ lỡ ở đó sẽ không xóa sổ bạn để có thể tiếp tục chơi cho đến khi tỷ lệ cược có lợi cho mình.

Nhưng điều quan trọng hơn là khi chúng ta nhận ra vai trò của may mắn trong thành công, thì vai trò của rủi ro có nghĩa là ta nên tha thứ cho bản thân và chừa chỗ cho sự thiếu hiểu khi đánh giá thất bại.

Không có gì là tốt hoặc xấu như vẫn nghĩ.

Bây giờ chúng ta hãy nhìn vào câu chuyện của hai người đàn ông đã theo đuổi vận may của họ.

3

KHÔNG BAO GIỜ LÀ ĐỦ

Khi người giàu làm điều điên khùng

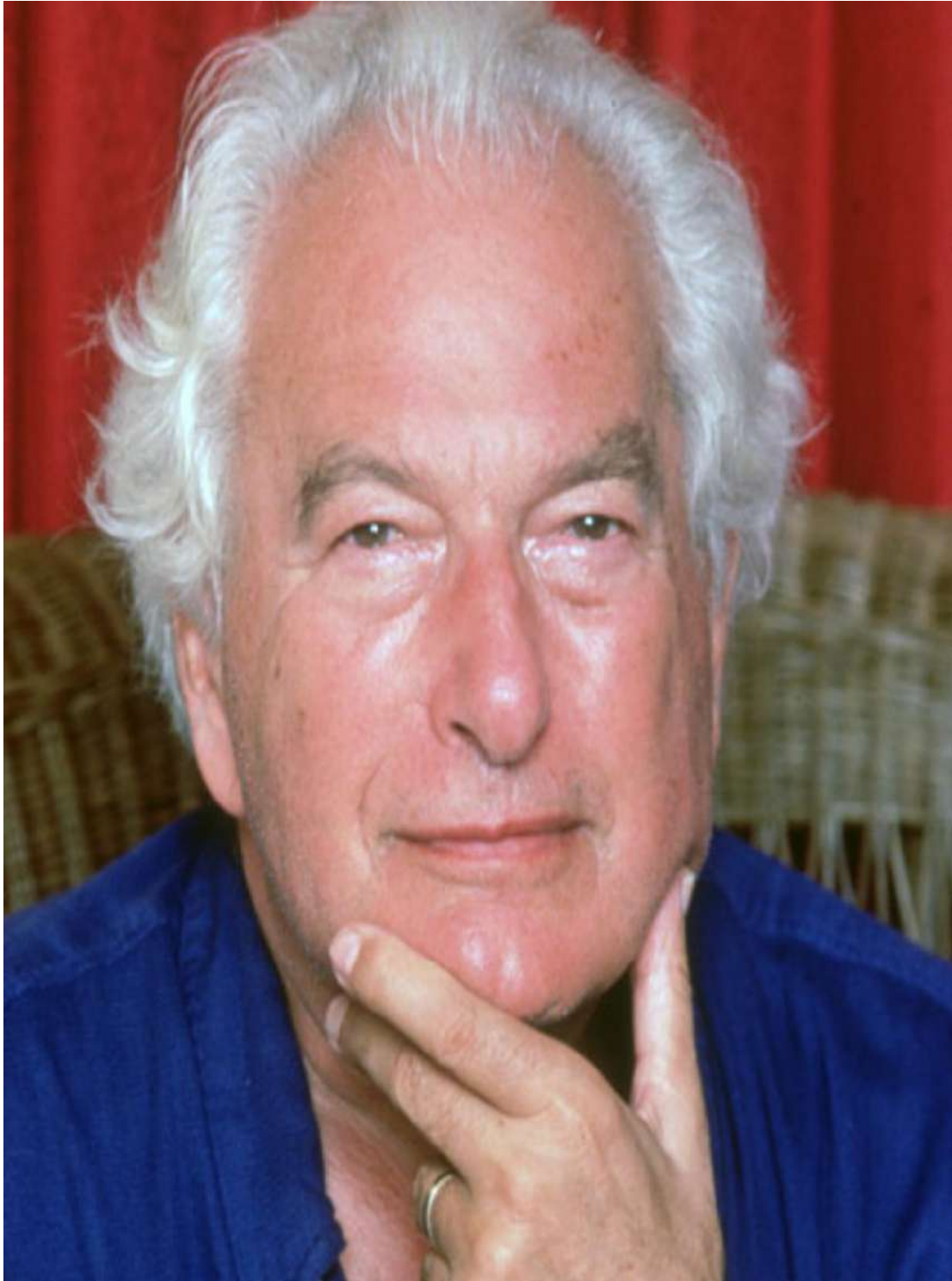
John Bogle, người sáng lập Vanguard, người đã qua đời vào năm 2019, đã từng kể một câu chuyện về tiền bạc, nhấn mạnh điều mà chúng ta không nghĩ đến:

Tại một bữa tiệc do một tỷ phú tổ chức trên Đảo Shelter, Kurt Vonnegut thông báo với người bạn của mình, Joseph Heller, chủ nhà, một nhà quản lý quỹ đầu cơ, đã kiếm được nhiều tiền hơn trong một ngày so với số tiền

mà Heller kiếm được từ cuốn tiểu thuyết cực kỳ nổi tiếng Catch-22 của ông ấy. Heller trả lời, “Đúng, nhưng tôi có thứ mà anh ta sẽ không bao giờ thấy... đủ.”

Thấy đủ. Tôi đã bị choáng bởi khả năng hùng biện đơn giản của từ đó — choáng váng vì hai lý do: thứ nhất, vì tôi đã cống hiến rất nhiều trong cuộc sống của mình và thứ hai, bởi vì Joseph Heller không thể chính xác hơn.





Joseph Heller

Đối với một thành phần quan trọng của xã hội chúng ta, nhiều người giàu nhất và quyền lực nhất trong số chúng ta, ngày nay dường như không có giới hạn về những gì đòi hỏi.

Hãy để tôi đưa ra hai ví dụ về sự nguy hiểm của việc không thấy đủ và những gì chúng có thể dạy ta.

Rajat Gupta sinh ra ở Kolkata và mồ côi khi còn là một thiếu niên. Mọi người nói về số ít đặc quyền bắt đầu cuộc đời từ thế giới thứ ba. Gupta thậm chí không có tiền vào sân xem bóng chày.

Những gì ông đạt được từ những ngày đầu đó chỉ đơn giản là một hiện tượng.

Vào giữa những năm 40 tuổi, Gupta đã là Giám đốc điều hành của McKinsey, công ty tư vấn uy tín nhất thế giới. Ông nghỉ hưu vào năm 2007 để đảm nhận các vai trò với Liên hợp quốc và Diễn đàn Kinh tế Thế giới. Ông đã hợp tác làm từ thiện với Bill Gates. Ông đã ngồi trong hội đồng quản trị của năm công ty đại chúng. Từ khu ổ chuột ở Kolkata, Gupta đã thực sự trở thành một trong những doanh nhân thành đạt nhất còn sống.

Với sự thành công là khối tài sản kếch xù. Vào năm 2008, Gupta được báo cáo có tài sản 100 triệu đô la. Đây là một khoản tiền không thể đo lường được với hầu hết mọi người. Lợi tức hàng năm – 5% từ số tiền đó tạo ra gần 600 đô la một giờ.

Ông ấy có thể làm bất cứ điều gì mình muốn trong cuộc sống.

Và điều ông ấy muốn, theo tất cả các tài khoản, không phải là trở thành một triệu phú đô la đơn thuần. Rajat Gupta muốn trở thành tỷ phú. Và ông muốn điều đó một cách tồi tệ.

Gupta ngồi trong ban giám đốc của Goldman Sachs, nơi bao quanh ông là một số nhà đầu tư giàu có nhất trên thế giới. Một nhà đầu tư, đã mô tả Gupta thế này: “Tôi nghĩ anh ấy muốn ở trong vòng kết nối đó. Đó là một vòng tròn tỷ phú? Goldman giống như vòng tròn hàng trăm triệu?”

Đúng. Vì vậy, Gupta tìm thấy một cách sinh lợi nhanh.

Năm 2008, khi Goldman Sachs đang trong cuộc khủng hoảng tài chính, Warren Buffett đã lên kế hoạch đầu tư 5 tỷ đô la vào ngân hàng để giúp nó tồn tại. Với tư cách là thành viên hội đồng quản trị Goldman, Gupta đã biết đến giao dịch này trước công chúng. Đó là thông tin có giá trị. Sự sống còn của Goldman bị nghi ngờ và sự hậu thuẫn của Buffett chắc chắn sẽ khiến cổ phiếu của hãng tăng vọt.

Mười sáu giây sau khi biết về giao dịch đang chờ xử lý, Gupta, người được gọi vào cuộc họp hội đồng quản trị Goldman, lấy điện thoại và gọi cho một nhà quản lý quỹ đầu cơ tên là Raj Rajaratnam. Cuộc gọi không được ghi lại, nhưng

Rajaratnam đã ngay lập tức mua 175.000 cổ phiếu của Goldman Sachs, vì vậy bạn có thể đoán những gì đã được thảo luận. Thỏa thuận Buffett-Goldman được công bố vài giờ sau đó. Cổ phiếu Goldman tăng mạnh. Rajaratnam nhanh chóng kiếm được 1 triệu đô la.

Đó là một ví dụ về vi phạm bị cáo buộc. SEC (Ủy ban Chứng khoán Mỹ) tuyên bố những thông tin nội bộ của Gupta đã dẫn đến lợi nhuận 17 triệu đô la.

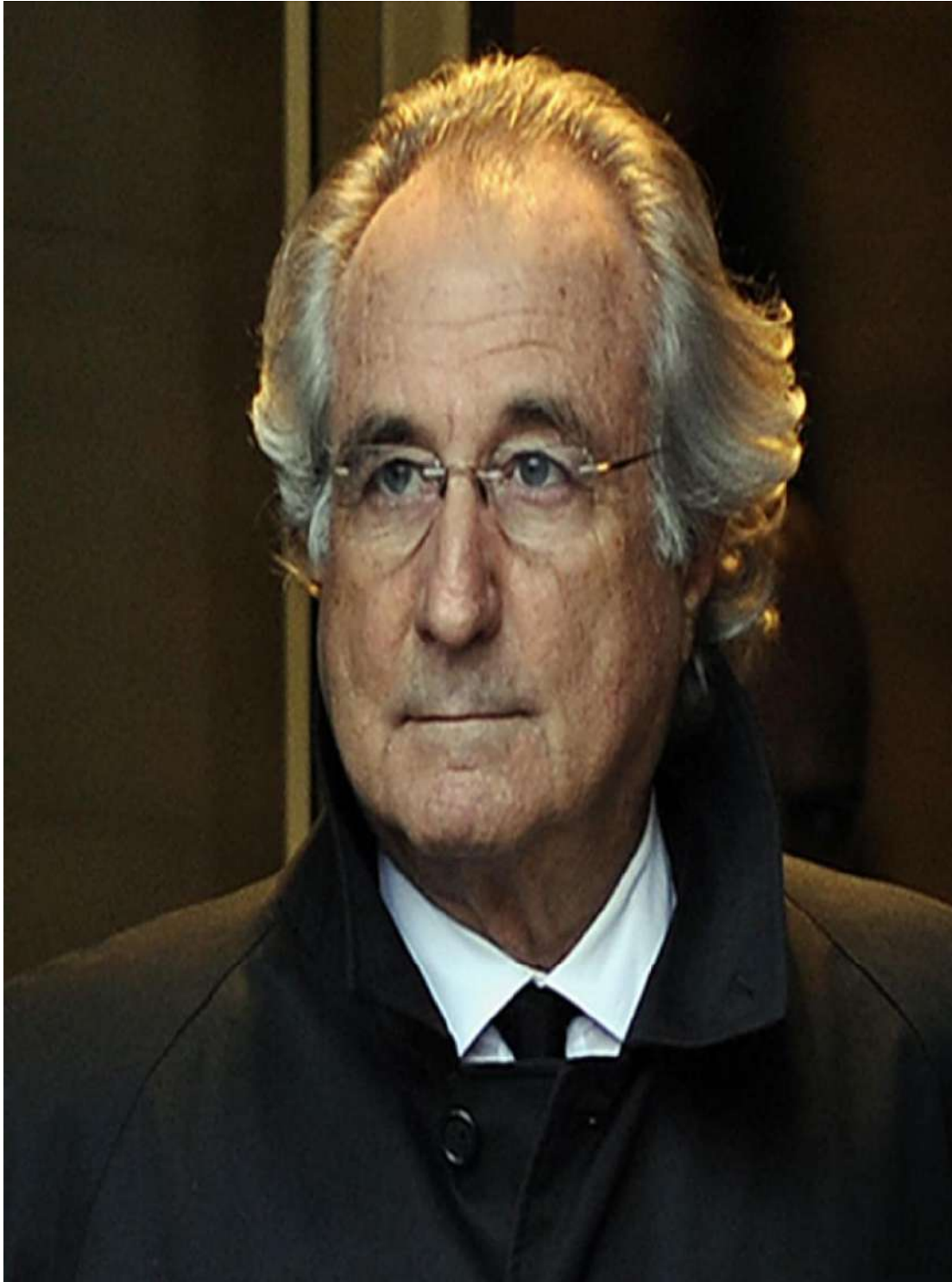
Đó là tiền dễ dàng. Và, đối với các công tố viên, đó là một trường hợp thậm chí còn dễ dàng hơn.

Gupta và Rajaratnam đều phải vào tù vì giao dịch nội gián, sự nghiệp và danh tiếng của họ bị hủy hoại không thể cứu vãn.

Bây giờ hãy xem xét Bernie Madoff. Tội ác của ông ta ai cũng biết. Madoff là kẻ lừa đảo Ponzi khét tiếng nhất kể từ sau chính Charles Ponzi. Madoff đã lừa đảo các nhà đầu tư trong hai thập kỷ trước khi tội ác được tiết lộ — trở trêu thay chỉ vài tuần sau nỗ lực của Gupta.

Điều bị bỏ qua là Madoff, giống như Gupta, không chỉ là một kẻ lừa đảo. Trước khi có kế hoạch Ponzi khiến Madoff trở nên nổi tiếng, ông ta là một doanh nhân cực kỳ thành công.

Madoff là một nhà tạo lập thị trường, một công việc phù hợp với người mua và người bán cổ phiếu. Ông ấy đã rất giỏi trong việc đó. Đây là cách Tạp chí Phố Wall mô tả công ty tạo lập thị trường của Madoff vào năm 1992:



Ông đã xây dựng một công ty chứng khoán có lợi nhuận cao, Bernard L. Madoff Investment Securities, công ty thu hút một lượng lớn giao dịch cổ phiếu. Khối lượng giao dịch hàng ngày trung bình 740 triệu đô la được thực hiện bởi công ty Madoff bằng 9% của sở giao dịch New York. Công ty của ông Madoff có thể thực hiện các giao dịch nhanh chóng và rẻ đến mức nó thực sự trả cho các công ty môi giới khác một xu / cổ phiếu để thực hiện lệnh cho khách hàng của họ, thu lợi từ chênh lệch giữa giá đặt mua và giá bán từ hầu hết các cổ phiếu giao dịch.

Đây là một nhà báo mô tả công ty trước khi vụ lừa đảo bị phanh phui; Công việc kinh doanh trên thị trường của Madoff trước đó là hợp pháp. Một cựu nhân viên cho biết bộ phận tạo lập thị trường của doanh nghiệp Madoff kiếm được từ 25 đến 50 triệu đô la mỗi năm.

Hoạt động kinh doanh hợp pháp, không gian lận của Bernie Madoff đã là một thành công lớn. Nó khiến ông trở nên giàu có một cách đáng kể - và hợp pháp.

Nhưng chưa thấy đủ - gian lận.

Câu hỏi chúng ta nên đặt ra cho cả Gupta và Madoff là tại sao một người nào đó trị giá hàng trăm triệu đô la lại khao khát có nhiều tiền hơn đến mức đã mạo hiểm mọi thứ để theo đuổi nhiều hơn nữa.

Tội ác của những kẻ sống trên bờ vực sinh tồn là một chuyện khác. Một kẻ lừa đảo người Nigeria từng nói với New York Times anh ta cảm thấy tội lỗi vì đã làm tổn thương người khác, nhưng “nghèo đói sẽ khiến bạn cảm thấy đau đớn”.

Những gì Gupta và Madoff đã làm là một điều gì đó khác biệt. Họ đã có tất cả mọi thứ: **sự giàu có, uy tín, quyền lực, tự do không thể tưởng tượng được. Và họ đã vứt bỏ tất cả vì họ muốn nhiều hơn thế.**

Họ không có cảm giác đủ.

Họ là những ví dụ cực đoan. Nhưng có những phiên bản phi tội phạm của hành vi này.

Quỹ đầu cơ Long-Term Capital Management có nhân viên là các nhà giao dịch cá nhân có tài sản trị giá hàng chục và hàng trăm triệu đô la mỗi người, với phần lớn tài sản được đầu tư vào quỹ của riêng họ. Sau đó, họ đã liều lĩnh tìm kiếm nhiều hơn đến nỗi đã đánh mất tất cả - vào năm 1998, ở giữa thị trường tăng giá mạnh nhất và nền kinh tế mạnh nhất trong lịch sử. Warren Buffett sau đó đã nói:

Để kiếm tiền mà họ không có và không cần, họ đã mạo hiểm những gì họ có và cần. Và điều đó thật ngu ngốc. Nó chỉ đơn giản là ngu ngốc. Nếu bạn mạo hiểm một cái gì đó quan trọng với bạn cho một cái gì đó không quan trọng với bạn, nó sẽ chẳng có ý nghĩa gì cả.

Không có lý do gì để mạo hiểm những gì bạn có và cần cho những gì bạn không có và không cần.

Đó là một trong những điều hiển nhiên nhưng bị bỏ qua.

Rất ít người trong chúng ta từng có 100 triệu đô, như Gupta hay Madoff đã làm. Nhưng một tỷ lệ phần trăm có thể đo lường được trong số những người đọc cuốn sách này, vào một thời điểm nào đó trong đời, sẽ kiếm được lương hoặc có một khoản tiền đủ để trang trải mọi thứ hợp lý mà họ cần và nhiều thứ họ muốn. Nếu bạn là một trong số họ, hãy nhớ một vài điều.

1. Kỹ năng khó nhất về tài chính là làm cho cột mục tiêu ngừng di chuyển.

Đó là một trong những điều quan trọng nhất. Nếu kỳ vọng tăng lên cùng với kết quả thì không có logic nào để phấn đấu nhiều hơn vì bạn sẽ cảm thấy như vậy sau khi nỗ lực thêm. Sẽ trở nên nguy hiểm khi sở thích có nhiều tiền hơn - nhiều quyền lực hơn, uy tín hơn - làm tăng tham vọng nhanh hơn sự hài lòng. Trong trường hợp đó, tiến một bước sẽ đẩy cột mục tiêu lên trước hai bước. Bạn cảm thấy như thể mình đang bị tụt lại phía sau và cách duy nhất để bắt kịp là chấp nhận rủi ro ngày càng lớn.

Chủ nghĩa tư bản hiện đại ủng hộ hai điều: tạo ra của cải và tạo ra lòng đổ kỵ. Có lẽ chúng đi đôi với nhau; muốn vượt qua các đồng nghiệp có thể là động lực của sự làm việc chăm chỉ. Nhưng cuộc sống không có bất kỳ niềm vui nào nếu không có cảm giác đủ. Hạnh phúc, như người ta đã nói, chỉ là kết quả trừ đi mong đợi.

2. So sánh xã hội là vấn đề ở đây.

Hãy xem xét một cầu thủ bóng chày tân binh kiếm được 500.000 đô la một năm. Anh ta, theo bất kỳ định nghĩa nào, giàu có. Nhưng nếu so anh ấy với Mike Trout, người có hợp đồng 12 năm, trị giá 430 triệu đô la thì tân binh sẽ thất vọng. Nhưng hãy nghĩ về Mike Trout. Ba mươi sáu triệu đô la mỗi năm là một số tiền điên rồ. Phải lọt vào danh sách mười nhà quản lý quỹ đầu cơ được trả lương cao nhất năm 2018, kiếm được ít nhất 340 triệu đô la trong một năm. Đó là những người mà Trout có thể so sánh thu nhập. Và nhà quản lý quỹ đầu cơ kiếm được 340 triệu đô la mỗi năm so sánh mình với năm nhà quản lý quỹ đầu cơ hàng đầu, những người kiếm được ít nhất 770 triệu đô la trong năm 2018. Những nhà quản lý hàng đầu đó có thể thấy phía trước là những người như Warren Buffett, người có tài sản cá nhân tăng thêm 3.5 tỷ đô la năm 2018. Và một người như Buffett có thể nhìn Jeff Bezos, người có giá trị tài sản ròng tăng 24 tỷ đô la vào năm 2018 - số tiền kiếm được mỗi giờ tương đương với cầu thủ bóng chày 'giàu có' kiếm được trong cả năm.

Vấn đề là mức trần so sánh xã hội quá cao nên hầu như không ai có thể đạt được. Đó là một trận chiến không bao giờ có thể thắng được, hoặc cách duy nhất để giành chiến thắng là không bắt đầu — chấp nhận bạn có thể thấy đủ, ngay cả khi nó ít hơn những người xung quanh.

Một người bạn của tôi đi chơi hàng năm đến Las Vegas. Một năm nọ, anh ta hỏi một người chia bài: Nên chơi trò gì, và chơi ở sòng bạc nào? Người chia bài, nghiêm túc trả lời: “Cách duy nhất để thắng trong sòng bạc Las Vegas là thoát ra ngay khi bạn bước vào”.

Đó cũng chính là cách thoát ra khỏi trò chơi cố gắng theo kịp sự giàu có của người khác.

3. “Đủ” không phải là quá ít.

Ý tưởng về việc ‘đủ’ có thể giống như sự bảo thủ, bỏ lại cơ hội và tiềm năng.

Tôi không nghĩ điều đó đúng.

“Đủ” là bạn nhận ra điều ngược lại - thêm ăn vô độ - sẽ đẩy bạn đến chỗ hối hận.

Cách duy nhất để biết bạn có thể ăn bao nhiêu là ăn cho đến khi không thể ăn thêm. Ít người thử cách này vì sợ nôn. Vì lý do nào đó, logic tương tự không chuyển sang kinh doanh và đầu tư, và nhiều người sẽ chỉ ngừng vươn tới nhiều hơn khi họ phá sản. Điều này có thể vô tội như việc kiệt sức trong công việc hoặc một phân bổ đầu tư rủi ro mà bạn không thể duy trì. Ở đâu bên kia, có những Rajat Gupta và Bernie Madoff, những người sử dụng cách ăn cắp vì mỗi đô la đều đáng bất kể hậu quả.

Dù đó là gì, việc không có khả năng từ chối một đồng đô la tiềm năng cuối cùng sẽ bắt kịp bạn.

4. Có nhiều thứ không đáng để mạo hiểm, bất kể lợi ích tiềm năng.

Sau khi ra tù, Rajat Gupta nói với New York Times đã học được bài học:

Đừng quá dính mắc vào bất cứ thứ gì — danh tiếng của bạn, thành tích của bạn hoặc bất kỳ thứ gì trong số đó. Tôi nghĩ về nó bây giờ, nó có vấn đề gì? Được rồi, thứ này đã hủy hoại danh tiếng của tôi một cách vô cớ. Điều đó chỉ gây rắc rối nếu tôi quá gắn bó với danh tiếng của mình.

Đây có vẻ như là điều tồi tệ nhất có thể rút ra từ kinh nghiệm của ông ấy, và những gì tôi tưởng tượng là những lời biện minh đầy an ủi của một người đàn

ông khao khát danh tiếng trở lại nhưng biết nó đã biến mất.

Danh tiếng là vô giá.

Tự do và độc lập là vô giá.

Gia đình và bạn bè là vô giá.

Được yêu bởi những người bạn muốn là vô giá.

Hạnh phúc là vô giá.

Và cách tốt nhất để giữ những điều này là biết khi nào đã đến lúc ngừng chấp nhận những rủi ro có thể gây hại cho chúng. Biết khi nào bạn thấy đủ.

Tin tốt là công cụ mạnh mẽ nhất để thấy đủ rất đơn giản và không yêu cầu chấp nhận rủi ro có thể làm hỏng bất kỳ thứ nào trong số này. Đó là chương tiếp theo.

4

TỔ HỢP GÂY NHIỀU

81.5 tỷ đô la trong tổng giá trị ròng 84.5 tỷ đô la của Warren Buffett đến sau sinh nhật thứ 65. Tâm trí của chúng ta không được xây dựng để xử lý những điều 'vô lý' như vậy

Các bài học từ một lĩnh vực thông thường có thể dạy chúng ta điều gì đó quan trọng về các lĩnh vực không liên quan. Hãy xem lịch sử hàng tỷ năm của kỷ băng hà và chúng dạy ta điều gì về việc có thêm tiền.

Kiến thức khoa học về Trái đất của chúng ta mới có gần đây. Hiểu được cách thức hoạt động của thế giới thường liên quan đến việc khoan sâu bên dưới bề mặt của nó, điều chúng ta chưa thể làm cho đến khá gần đây. Isaac Newton đã tính toán chuyển động của các ngôi sao hàng trăm năm trước khi chúng ta hiểu được một số điều cơ bản về hành tinh của chúng ta.

Mãi cho đến thế kỷ 19, các nhà khoa học đồng ý Trái đất, trong nhiều trường hợp, đã bị bao phủ bởi băng. Có quá nhiều bằng chứng để tranh luận ngược lại. Trên khắp thế giới đều có dấu vết của một thế giới trước đây đã bị đóng băng: những tảng đá khổng lồ nằm rải rác ở những vị trí ngẫu nhiên; đá vụn thành từng lớp mỏng. Bằng chứng đã trở nên rõ ràng không có một kỷ băng hà, mà có năm kỷ băng hà riêng biệt mà chúng ta có thể đo được.

Lượng năng lượng cần thiết để đóng băng hành tinh, làm tan chảy nó lần nữa và đóng băng lại một lần nữa thật đáng kinh ngạc. Điều gì trên Trái đất (theo nghĩa đen) có thể gây ra những chu kỳ này? Nó phải là lực lượng mạnh nhất trên hành tinh của chúng ta.

Và nó có thật. Chỉ là không theo cách bất cứ ai mong đợi.

Có rất nhiều giả thuyết về lý do tại sao kỷ băng hà xảy ra. Để giải thích cho ảnh hưởng địa chất to lớn của chúng, các lý thuyết cũng vĩ đại như nhau. Người ta cho sự nâng cao của các dãy núi có thể đã làm dịch chuyển các luồng gió của Trái đất đủ để làm thay đổi khí hậu. Những người khác ủng hộ ý kiến băng là trạng thái tự nhiên, bị gián đoạn bởi những vụ phun trào núi lửa lớn khiến trái đất ấm lên.

Nhưng không giả thuyết nào trong số này có thể giải thích cho chu kỳ của kỷ băng hà. Sự phát triển của các dãy núi hoặc một số núi lửa lớn có thể giải thích cho một kỷ băng hà. Nó không thể giải thích sự lặp lại theo chu kỳ của năm.

Vào đầu những năm 1900, một nhà khoa học người Serbia tên là Milutin Milanković đã nghiên cứu vị trí của Trái đất so với các hành tinh khác và đưa ra lý thuyết về kỷ băng hà mà ngày nay chúng ta biết là chính xác: **Lực hấp dẫn của mặt trời và mặt trăng ảnh hưởng nhẹ đến chuyển động của Trái đất và nghiêng về phía mặt trời. Trong các phần của chu kỳ này - có thể kéo dài hàng chục nghìn năm - mỗi bán cầu của Trái đất nhận được nhiều hơn hoặc ít hơn một chút, bức xạ mặt trời so với trước đây.**

Và đó là nơi mà niềm vui bắt đầu.



Lý thuyết của Milanković ban đầu giả định độ nghiêng của các bán cầu Trái đất gây ra mùa đông lạnh lẽo đến mức khắc nghiệt để biến hành tinh thành băng. Nhưng một nhà khí tượng học người Nga tên là Wladimir Köppen đã đào sâu hơn vào công trình của Milanković và phát hiện ra một điều hấp dẫn.

Mùa hè mát mẻ vừa phải chứ không phải mùa đông lạnh giá là thủ phạm gây băng giá.

Nó bắt đầu khi một mùa hè không bao giờ đủ ấm để làm tan tuyết của mùa đông trước. Phần để băng còn sót lại khiến tuyết dễ tích tụ vào mùa đông năm sau, điều này làm tăng tỷ lệ tuyết bám vào mùa hè năm sau, điều này càng thu hút sự tích tụ nhiều hơn vào mùa đông năm sau. Tuyết vĩnh viễn phản chiếu nhiều tia nắng mặt trời hơn, điều này làm trầm trọng thêm việc làm mát, khiến tuyết rơi nhiều hơn, liên tục. Trong vòng vài trăm năm, một lớp băng tuyết theo mùa sẽ phát triển thành một tảng băng lục địa, và cứ thế tiếp tục.

Điều tương tự cũng xảy ra ngược lại. Độ nghiêng quỹ đạo cho phép nhiều ánh sáng mặt trời chiếu vào làm tan chảy nhiều lớp băng tuyết mùa đông hơn, lớp băng này phản chiếu ít ánh sáng hơn vào những năm sau, điều này làm tăng nhiệt độ, ngăn nhiều tuyết hơn vào năm sau, v.v. Đó là chu kỳ.

Điều đáng kinh ngạc ở đây là một thứ gì đó lớn lao như thế có thể phát triển từ một sự thay đổi tương đối nhỏ trong điều kiện. Bạn bắt đầu với một lớp tuyết mỏng còn sót lại từ một mùa hè mát mẻ mà không ai có thể nghĩ đến và sau đó, trong nháy mắt địa chất, toàn bộ Trái đất bị bao phủ bởi lớp băng dày hàng dặm. Như nhà băng học Gwen Schultz đã nói: “Không nhất thiết là lượng tuyết gây ra các tảng băng mà thực tế là tuyết có thể kéo dài dù ít.”

Điểm rút ra lớn nhất từ kỷ băng hà là bạn không cần lực quá lớn để tạo ra kết quả to lớn.

Nếu một cái gì đó nhỏ nhưng liên tục — nếu một chút tăng trưởng đóng vai trò là nhiên liệu cho sự phát triển trong tương lai — một cơ sở ban đầu nhỏ có thể dẫn đến kết quả phi thường đến mức chúng dường như bất chấp logic. Nó có thể bất chấp logic đến mức bạn đánh giá thấp những gì có thể, tốc độ tăng trưởng đến từ đâu và nó có thể dẫn đến điều gì.

Với tiền bạc cũng vậy.

Hơn 2.000 cuốn sách dành riêng cho cách Warren Buffett xây dựng tài sản của mình. Nhiều trong số đó là tuyệt vời. Nhưng ít ai chú ý đến sự thật đơn giản nhất: Tài sản của Buffett không chỉ đến từ một nhà đầu tư giỏi, mà còn bắt đầu khi ông còn là một đứa trẻ.

Khi tôi viết chương này, giá trị tài sản ròng của Warren Buffett là 84.5 tỷ đô la. Trong đó, 84.2 tỷ đô la được tích lũy sau sinh nhật lần thứ 50. 81.5 tỷ đô la đến sau khi ông đủ điều kiện nhận An sinh xã hội, vào giữa những năm 60 tuổi.

Warren Buffett là một nhà đầu tư phi thường. Nhưng bạn đã bỏ lỡ một điểm mấu chốt nếu gắn tất cả thành công của ông với sự nhạy bén trong đầu tư. Chìa

khóa
thàn
h
công
thực
sự,
ông
đã là
một
nhà
đầu
tư
phi
thườ
ng
tron
g 3/4
thế
kỷ.
Nếu
ông
bắt

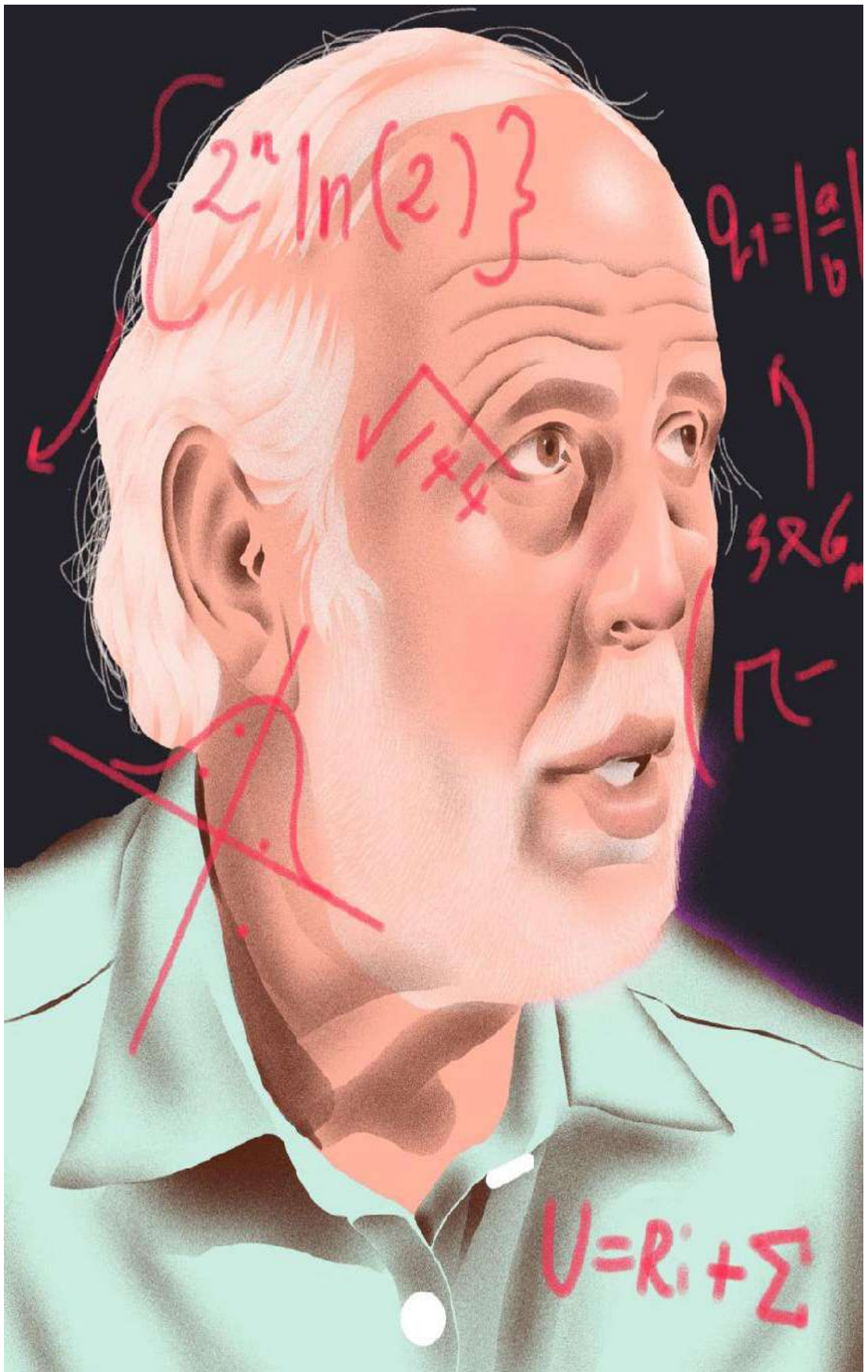


đầu đầu tư ở độ tuổi 30 và nghỉ hưu ở độ tuổi 60, chắc hẳn ít người đã từng nghe về ông.

Hãy xem xét một chút.

Buffett bắt đầu đầu tư khi mới 10 tuổi. Vào thời điểm 30 tuổi, ông có giá trị tài sản ròng là 1 triệu đô la, hay 9.3 triệu đô la đã điều chỉnh theo lạm phát.

Điều gì sẽ xảy ra nếu ông là một người bình thường hơn, dành tuổi thiếu niên và những năm 20 để khám phá thế giới và tìm kiếm niềm đam mê của mình, và đến năm 30 tuổi, giá trị tài sản ròng là 25.000 đô la?



Và giả sử ông vẫn tiếp tục kiếm được khoản lợi nhuận đầu tư hàng năm bất thường mà ông có thể tạo ra (22% hàng năm), nhưng bỏ đầu tư và nghỉ hưu ở tuổi 60 để chơi gôn và dành thời gian cho các cháu của mình.

Ước tính sơ bộ về giá trị tài sản ròng của ông ngày nay là bao nhiêu?

Không phải 84.5 tỷ đô la.

11.9 triệu đô la.

Ít hơn 99.9% so với giá trị tài sản ròng thực tế của ông ấy.

Thực tế, tất cả thành công tài chính của Warren Buffett có thể được gắn liền với nền tảng tài chính mà ông đã xây dựng trong những năm dậy thì và tuổi thọ mà ông duy trì trong những năm cao tuổi.

Kỹ năng của ông là đầu tư, nhưng bí quyết của ông ấy là thời gian.

Đó là cách hoạt động của **lãi kép**.

Hãy nghĩ về điều này theo cách khác. Buffett là nhà đầu tư giàu nhất mọi thời đại. Nhưng ông không thực sự là người vĩ đại nhất — ít nhất là không khi được đo lường bằng lợi nhuận trung bình hàng năm.

Jim Simons, người đứng đầu quỹ đầu cơ Renaissance Technologies, đã kiếm được lãi kép ở mức 66% hàng năm kể từ năm 1988. Không ai đến gần kỷ lục này. Như chúng ta vừa thấy, Buffett đã tăng khoảng 22% hàng năm, chỉ bằng một phần ba.

Giá trị tài sản ròng của Simons, như tôi biết là 21 tỷ đô la. Ông ấy - và tôi biết điều này nghe có vẻ nực cười thế nào nếu xét theo những con số mà chúng ta đang giải quyết - ít hơn 75% so với Buffett.

Tại sao lại có sự khác biệt, nếu Simons là một nhà đầu tư tốt hơn? Bởi vì Simons đã không tìm thấy công thức đầu tư của mình cho đến khi 50 tuổi. Ông chỉ có ít hơn một nửa số năm so với Buffett. Nếu Simons kiếm được 66% lợi nhuận hàng năm trong khoảng thời gian 70 năm như Buffett thì khối tài sản của ông ấy đáng giá — xin hãy nín thở — **sáu mươi ba ngàn tỷ tỷ chín trăm một ngàn triệu triệu bảy trăm tám mươi một triệu triệu bảy trăm tám mươi tỷ bảy trăm bốn mươi tám triệu một trăm sáu mươi nghìn đô la**.

Đây là những con số vô lý, không thực tế. **Vấn đề là những thay đổi nhỏ trong giả định tăng trưởng có thể dẫn đến những con số phi thực tế và vô lý. Vì vậy, khi chúng ta nghiên cứu lý do tại sao một thứ gì đó lại trở nên mạnh mẽ như thế - tại sao kỷ băng hà hình thành, hoặc tại sao Warren Buffett lại giàu có - chúng ta thường bỏ qua những động lực chính dẫn đến thành công.**

Tôi đã nghe nhiều người nói lần đầu tiên họ nhìn thấy bảng lãi kép (Einstein cho là kỳ quan thứ 8) — hoặc một trong những câu chuyện về việc bạn sẽ có thêm bao nhiêu cho việc nghỉ hưu nếu bắt đầu tiết kiệm ở độ tuổi 20 so với độ tuổi 30 - đã thay đổi cuộc đời họ. Nhưng nó có lẽ đã không. Những gì nó có thể làm đã khiến họ ngạc nhiên, bởi vì kết quả trực quan có vẻ không đúng. Tư duy tuyến tính trực quan hơn nhiều so với tư duy theo cấp số nhân. Nếu tôi yêu cầu bạn tính $8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8 + 8$ trong đầu, bạn có thể làm điều đó trong vài giây (đó là 72). Nếu tôi yêu cầu bạn tính $8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8 \times 8$, đầu của bạn sẽ nổ tung (là 134.217.728).

IBM đã sản xuất ổ cứng 3.5 megabyte vào những năm 1950. Vào những năm 1960, mọi thứ đã chuyển sang dung lượng vài chục megabyte. Đến những năm 1970, ổ Winchester của IBM có dung lượng 70 megabyte. Sau đó, các ổ đĩa có kích thước nhỏ hơn theo cấp số nhân với nhiều dung lượng hơn. Một PC điển hình vào đầu những năm 1990 có dung lượng 200–500 megabyte.

Và sau đó... Mọi thứ bùng nổ.

1999 — iMac của Apple đi kèm với một ổ cứng 6 gigabyte.

2003 — 120 gigabyte trên Power Mac.

2006 — 250 gigabyte trên iMac mới.

2011 — ổ cứng 4 terabyte đầu tiên.

2017 — 60 terabyte ổ cứng.

2019 — 100 terabyte ổ cứng.

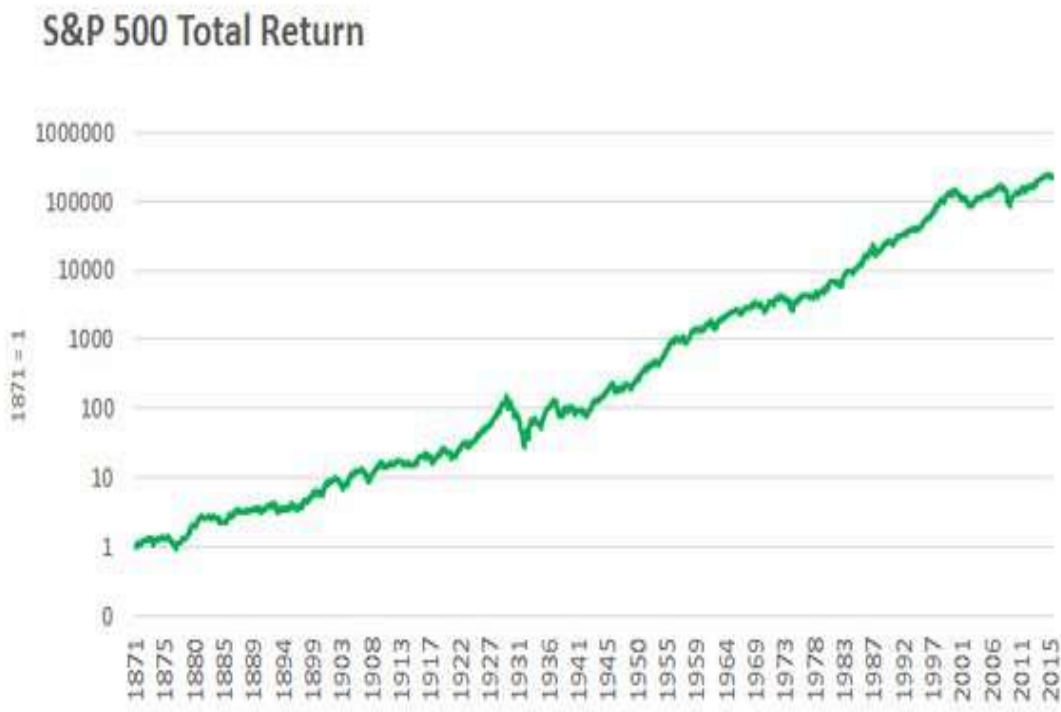
Tổng hợp tất cả lại với nhau: Từ năm 1950 đến 1990, chúng ta có 296 megabyte. Từ năm 1990 đến nay, chúng tôi có 100 triệu megabyte.

Nếu bạn là một người lạc quan về công nghệ vào những năm 1950, bạn có thể dự đoán dung lượng lưu trữ thực tế sẽ lớn hơn 1.000 lần. Có thể lớn hơn 10.000 lần, nếu bạn theo đuổi mức tăng đáng kể trên thị trường chứng khoán với các lần cược tích cực. Ít ai có thể nói “lớn hơn 30 triệu lần trong cuộc đời của tôi”. Nhưng đó là những gì đã xảy ra.

Bản chất của lãi kép khiến ngay cả những người thông minh nhất trong chúng ta cũng bỏ qua sức mạnh của nó. Năm 2004, Bill Gates đã chỉ trích Gmail mới, tự hỏi tại sao mọi người lại cần 1GB dung lượng lưu trữ. Tác giả Steven Levy đã viết, “Mặc dù tiền của anh ấy gắn với các công nghệ tiên tiến, tâm lý của anh ấy

vẫn bị neo trong mô hình lưu trữ cũ là một thứ hàng hóa cần được bảo tồn”. Bạn không bao giờ quen với việc mọi thứ có thể phát triển nhanh như thế.

Điều nguy hiểm ở đây là khi không thấy được tiềm năng của lãi kép, chúng ta thường bỏ qua nó và tập trung vào giải quyết vấn đề thông qua các phương tiện khác. Không phải vì chúng ta suy nghĩ quá nhiều, mà bởi vì chúng ta hiếm khi dừng lại để xem xét tiềm năng lãi kép.



Không có cuốn nào trong số 2.000 cuốn sách viết về thành công của Buffett có tựa đề Chàng trai này đã kiên trì đầu tư trong ba phần tư thế kỷ. Nhưng chúng ta biết đó là chìa khóa dẫn đến phần lớn thành công của ông ấy. Thật khó để xoay sở với toán học đó vì nó không trực quan.

Có những cuốn sách về chu kỳ kinh tế, chiến lược giao dịch và đặt cược theo lĩnh vực. Nhưng cuốn sách quan trọng và mạnh mẽ nhất có lẽ là Shut Up And Wait (Im đi và chờ đợi). Nó chỉ là một trang với biểu đồ dài hạn về tăng trưởng kinh tế.

Bài học kinh nghiệm thực tế là tính không trực quan của lãi kép có thể là nguyên nhân dẫn đến phần lớn các giao dịch đáng thất vọng, chiến lược tồi và nỗ lực đầu tư thất bại.

Bạn không thể trách mọi người vì đã dành tất cả nỗ lực của họ — nỗ lực trong những gì họ học và những gì họ làm — để cố gắng kiếm được lợi nhuận đầu tư cao nhất. Về mặt trực giác, nó có vẻ là cách tốt nhất để làm giàu.

Nhưng đầu tư tốt không nhất thiết phải kiếm được lợi nhuận cao nhất, bởi vì lợi nhuận cao nhất có xu hướng là các lần đặt cược một lần không thể lặp lại. Đó là về việc kiếm được lợi nhuận khá tốt mà bạn có thể gắn bó và có thể lặp lại trong khoảng thời gian dài nhất. Đó là lãi kép thực sự.

Ngược lại với điều này - kiếm được lợi nhuận khổng lồ không thể giữ được - dẫn đến một số câu chuyện bi thảm. Chúng ta sẽ cần chương tiếp theo để nói về chúng.



”

**Cái gì xảy ra trong quá khứ
sẽ tiếp tục lặp lại. Bởi vì thị
trường được vận hành bởi
con người và bản tính con
người thì không bao giờ
thay đổi.**

Jesse Livermore

5

KIẾM TIỀN \times GIỮ TIỀN

Đầu tư tốt không nhất thiết phải luôn đưa ra
đúng thường xuyên làm sai

quyết định đúng mà là

Có hàng triệu cách để trở nên giàu có và rất nhiều sách viết về nó.

Nhưng chỉ có một cách để trở nên giàu có thực sự: sự kết hợp giữa tiết kiệm và đầu tư.

Và đó là một chủ đề mà chúng ta không thảo luận đủ.

Hãy bắt đầu với một câu chuyện ngắn về hai nhà đầu tư, không biết nhau, nhưng con đường của họ đã trùng hợp một cách thú vị gần một thế kỷ trước.

Jesse Livermore là nhà giao dịch chứng khoán vĩ đại nhất trong thời của ông. Sinh năm 1877, ông trở thành một nhà giao dịch chuyên nghiệp trước khi hầu hết mọi người biết có thể làm được điều đó. Đến năm 30 tuổi, ông có giá trị tài sản tương đương 100 triệu đô la đã điều chỉnh theo lạm phát.

Năm 1929, Jesse Livermore đã là một trong những nhà đầu tư nổi tiếng nhất trên thế giới. Sự sụp đổ của thị trường chứng khoán năm đó mở ra cuộc Đại suy thoái đã củng cố di sản của ông trong lịch sử.

Hơn một phần ba giá trị thị trường chứng khoán đã bị xóa sổ trong một tuần tháng 10 năm 1929 mà những ngày sau đó được đặt tên là Thứ Hai Đen, Thứ Ba Đen và Thứ Năm Đen.

Vợ của Livermore, Dorothy, lo sợ điều tồi tệ nhất khi chồng trở về nhà vào ngày 29 tháng 10. Các báo cáo về các nhà đầu cơ Phố Wall tự tử đang lan rộng khắp New York. Cô và các con chào đón Jesse ở cửa trong nước mắt, trong khi mẹ cô quá đau khổ nên trốn trong phòng khác, la hét.

Jesse, theo nhà viết tiểu sử Tom Rubython, đã bối rối trong giây lát trước khi nhận ra điều gì đang xảy ra.

Sau đó, ông báo tin cho gia đình: Trong một phút chói sáng của thiên tài và may mắn, ông đã đánh bại thị trường, ông tin cổ phiếu sẽ giảm giá (bán khống: vay cổ phiếu bán giá cao, mua lại giá thấp để trả).

“Ý anh là chúng ta không bị hủy hoại?” Dorothy hỏi.

Jesse nói: “Không em yêu, anh vừa có một ngày giao dịch tốt nhất từ trước đến nay — chúng ta giàu có một cách kỳ diệu và có thể làm bất cứ điều gì mình thích.”

Dorothy chạy đến chỗ mẹ và bảo bà hãy im lặng.

Trong một ngày, Jesse Livermore đã kiếm được số tiền tương đương hơn 3 tỷ đô la.

Trong tháng thuộc loại tồi tệ nhất lịch sử thị trường chứng khoán, ông đã trở thành một trong những người giàu nhất thế giới.

Khi gia đình Livermore ăn mừng thành công ngoài sức tưởng tượng, một người đàn ông khác đã lang thang trên đường phố New York trong tuyệt vọng.

Abraham Germansky là một nhà phát triển bất động sản triệu phú, người đã kiếm được nhiều tiền trong những năm 1920 ầm ĩ. Khi nền kinh tế bùng nổ, ông đã làm điều mà hầu như những người New York thành công khác đã làm vào cuối những năm 1920: đặt cược rất nhiều vào thị trường chứng khoán đang tăng mạnh.

Vào ngày 26 tháng 10 năm 1929, New York Times đã đăng một bài báo trong đó có hai đoạn miêu tả một kết thúc bi thảm:

Bernard H. Sandler, luật sư của 225 Broadway, đã được bà Abraham Germansky ở Mount Vernon yêu cầu vào sáng hôm qua để giúp tìm chồng bà, mất tích kể từ Sáng Thứ Năm. Germansky, 50 tuổi và là nhà điều hành bất động sản ở phía đông, được Sandler cho là đã đầu tư rất nhiều vào cổ phiếu.

Sandler cho biết ông được bà Germansky cho biết một người bạn đã nhìn thấy chồng bà vào cuối ngày thứ Năm trên Phố Wall gần sàn giao dịch chứng khoán. Theo người cung cấp thông tin, chồng bà đã xé một dải băng thành từng mảnh và ném rải rác trên vỉa hè khi đi về phía Broadway.



Và đó, theo như chúng ta biết, là sự kết thúc của Abraham Germansky.

Ở đây chúng ta có một sự tương phản.

Vụ sụp đổ xảy ra vào tháng 10 năm 1929 đã khiến Jesse Livermore trở thành một trong những người giàu nhất thế giới. Nó đã hủy hoại Abraham Germansky, có lẽ đã lấy đi mạng sống của ông.

Nhưng bốn năm trôi qua nhanh chóng.

Sau năm 1929, Livermore, tràn đầy tự tin, đã đặt cược ngày càng lớn. Với số nợ ngày càng tăng, và cuối cùng mất tất cả trên thị trường chứng khoán.

Tan vỡ và xấu hổ, ông biến mất hai ngày vào năm 1933. Vợ ông lên đường tìm ông. “Jesse L. Livermore, nhà đầu tư thị trường chứng khoán, ở 1100 Park Avenue đã mất tích và không thấy kể từ 3 giờ chiều ngày hôm qua,” New York Times viết vào năm 1933.

Ông ấy đã trở lại, nhưng con đường đã được định sẵn. Livermore cuối cùng đã tự kết liễu mạng sống của mình.

Thời điểm diễn ra khác nhau, nhưng Germansky và Livermore có chung một đặc điểm: **Cả hai đều rất giỏi trong việc kiếm tiền và đều tệ trong việc giữ tiền.**

Ngay cả khi ‘giàu có’ không phải là từ bạn có thể áp dụng cho bản thân, thì những bài học từ quan sát đó vẫn áp dụng cho tất cả mọi người, ở mọi mức thu nhập.

Kiểm được tiền là một chuyện.

Giữ nó là chuyện khác.

Nếu tôi phải tóm tắt thành công tiền bạc trong một từ thì đó sẽ là ‘sống sót’.

Warrant Buffet: Nguyên tắc đầu tiên là không để mất tiền; Nguyên tắc thứ hai là đừng quên nguyên tắc thứ nhất.

Như chúng ta sẽ thấy trong chương 6, 40% công ty niêm yết trên thị trường chứng khoán đã mất giá trị theo thời gian.

Chủ nghĩa tư bản thật khó. Nhưng một phần lý do khiến điều này xảy ra là vì kiếm tiền và giữ tiền là hai kỹ năng khác nhau.

Kiểm tiền đòi hỏi phải chấp nhận rủi ro, lạc quan và làm khác số đông.

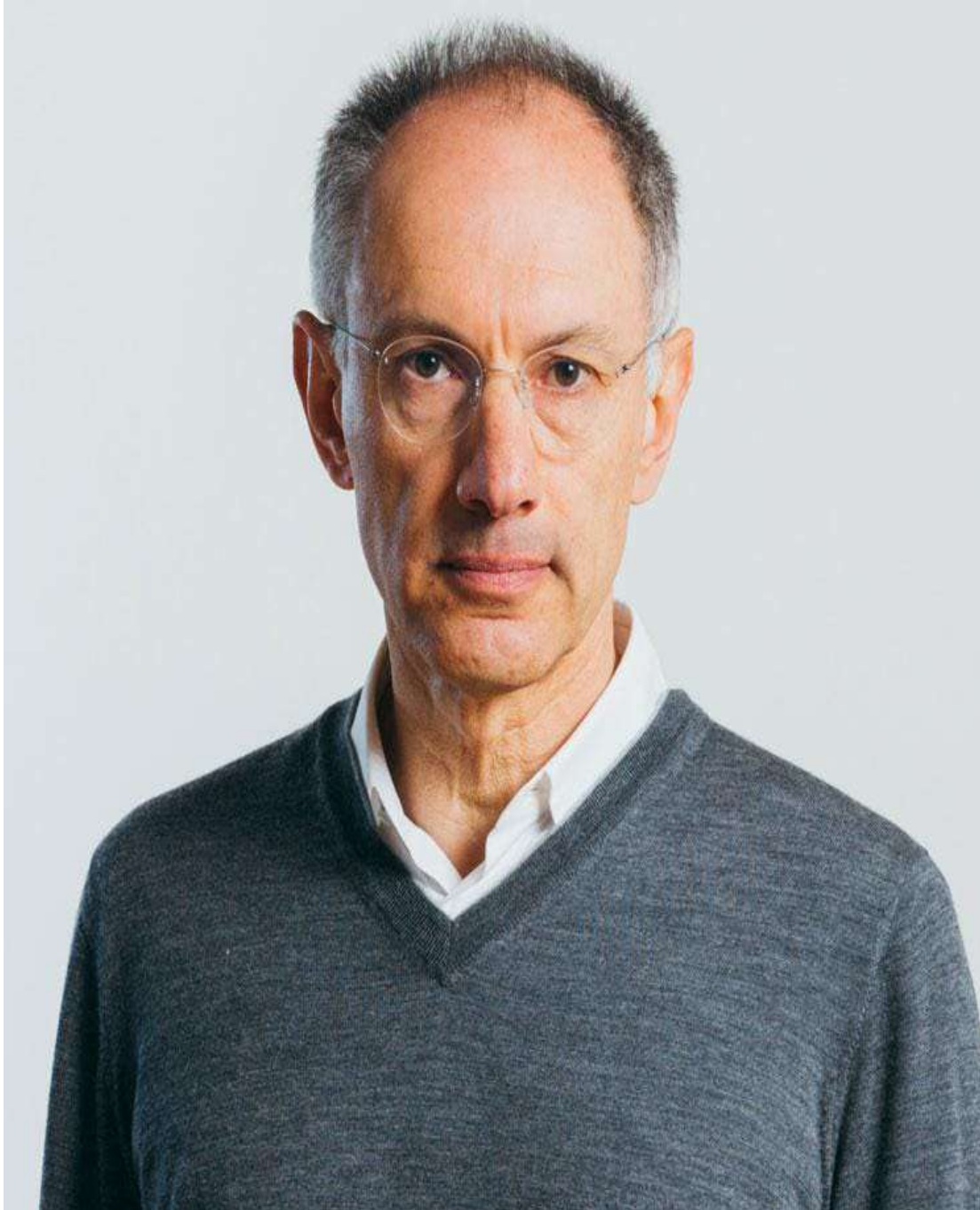
Nhưng giữ tiền thì ngược lại. Nó đòi hỏi sự khiêm tốn, và sợ những gì bạn đang có sẽ bị lấy đi nhanh chóng. Nó đòi hỏi sự tiết kiệm và chấp nhận ít nhất một số những gì bạn có là do may mắn, vì vậy thành công trong quá khứ không thể dựa vào để lặp lại vô thời hạn.

Michael Moritz, tỷ phú đứng đầu Sequoia Capital, được Charlie Rose hỏi tại sao Sequoia lại thành công như vậy. Moritz đề cập đến thời gian, lưu ý một số công ty VC (Venture capital – đầu tư mạo hiểm) thành công trong 5 hoặc 10 năm, nhưng Sequoia đã thịnh vượng trong 4 thập kỷ. Rose hỏi tại sao:

Moritz: Tôi nghĩ chúng tôi luôn sợ hãi về việc phải rời bỏ công việc.

Rose: Thật không? Nó là do sợ hãi? Chỉ có kẻ hoang tưởng sống sót?

Moritz: Có rất nhiều sự thật... Chúng tôi cho ngày mai sẽ không giống như ngày hôm qua. Chúng tôi không đủ khả năng để nghỉ ngơi trên vòng nguyệt quế. Chúng tôi không thể tự mãn. Chúng tôi không thể cho thành công của ngày hôm qua chuyển thành vận may của ngày mai.



Ở đây một lần nữa, lại là ‘sống sót’.

Không phải ‘sự phát triển’ hay ‘bộ não’ hay ‘sự hiểu biết sâu sắc’. Khả năng bám trụ lâu, không bị xóa sổ hay bó tay chính là điều tạo nên sự khác biệt lớn nhất. Đây phải là nền tảng trong chiến lược của bạn, cho dù đó là đầu tư hay sự nghiệp hay một công việc kinh doanh bạn sở hữu.

Có hai lý do tại sao tâm lý sinh tồn lại rất quan trọng với tiền bạc.

Một điều hiển nhiên là rất ít thành tựu lớn đến mức đáng để bạn phải xóa bỏ bản thân.

Cái khác, như ta đã thấy trong chương 4, là sự không trực quan của lãi kép.



Lãi kép chỉ hoạt động nếu bạn có thể tăng trưởng tài sản trong nhiều năm và hơn nữa. Giống như trồng cây sồi: Một năm phát triển sẽ không bao giờ cho

thấy nhiều tiến bộ, 10 năm có thể tạo ra sự khác biệt có ý nghĩa và 50 năm có thể tạo ra một điều gì đó hoàn toàn phi thường.





Nhưng để có được và duy trì sự phát triển phi thường đó đòi hỏi phải tồn tại qua tất cả những thăng trầm không thể đoán trước mà mọi người chắc chắn phải trải

qua theo thời gian.

Chúng ta có thể dành nhiều năm để cố gắng tìm ra cách Buffett đạt được lợi nhuận đầu tư của mình: làm thế nào ông tìm thấy những công ty tốt nhất, cổ phiếu rẻ nhất, những nhà quản lý giỏi nhất. Khó đấy. Ít khó hơn nhưng không kém phần quan trọng là chỉ ra những gì ông ấy đã không làm.

Ông không bị nợ nần chồng chất.

Ông đã không hoảng sợ và bán cổ phiếu trong suốt 14 cuộc suy thoái mà ông đã trải qua.

Ông không làm mất uy tín kinh doanh của mình.

Ông không gán mình vào một chiến lược, một thế giới quan hay một xu hướng đang trôi qua.



Ông không tiêu xài hoang phí, nghỉ việc hay nghỉ hưu.

Ngôi nhà giản dị và chiếc xe ‘cà tàng’ của Warrant Buffet

Ông đã sống sót. Sự sống còn cho ông tuổi thọ. Và tuổi thọ - đầu tư liên tục từ 10 tuổi đến ít nhất 89 tuổi - là điều đã làm nên điều kỳ diệu từ lãi kép. Đó là

điều quan trọng nhất khi mô tả thành công của ông.

Để cho bạn hiểu ý tôi, bạn phải nghe câu chuyện về Rick Guerin.

Bạn có thể đã nghe nói về bộ đôi đầu tư Warren Buffett và Charlie Munger. Nhưng 40 năm trước có một thành viên thứ ba của nhóm, Rick Guerin.

Warren, Charlie và Rick đã cùng nhau đầu tư và cùng nhau phỏng vấn các nhà quản lý doanh nghiệp. Sau đó, Rick biến mất, ít nhất là liên quan đến thành công của Buffett và Munger. Nhà đầu tư Mohnish Pabrai từng hỏi Buffett chuyện gì đã xảy ra với Rick. Mohnish nhớ lại:

[Warren nói] “Charlie và tôi luôn biết chúng tôi sẽ trở nên vô cùng giàu có. Chúng tôi không vội trở nên giàu có; chúng tôi biết nó sẽ xảy ra. Rick cũng thông minh như chúng tôi, nhưng anh ấy rất vội vàng”.

Điều đã xảy ra là trong thời kỳ suy thoái 1973-1974, Rick vay ký quỹ (vay để mua cổ phiếu). Và thị trường chứng khoán đã giảm gần 70% trong hai năm đó, vì vậy ông ấy đã nhận được các cuộc gọi ký quỹ. Ông ấy đã bán cổ phiếu Berkshire của mình cho Warren — Warren thực sự đã nói “Tôi đã mua cổ phiếu Berkshire của Rick” - với giá dưới 40 đô la một cổ phiếu. Rick buộc phải bán vì ông vay quá nhiều.

Charlie, Warren và Rick đều có kỹ năng kiếm tiền như nhau. Nhưng Warren và Charlie đã có thêm kỹ năng để giữ tiền mà theo thời gian, là kỹ năng quan trọng nhất.

Buffet, Charlie Munger (phó tướng của Buffet) và Bill Gate

Nassim Taleb nói: “Có một 'lợi thế' và sống sót là hai điều khác nhau nhưng cái thứ nhất đòi hỏi cái thứ hai. Bạn cần tránh đổ vỡ. Bằng mọi giá.”

Áp dụng tư duy sinh tồn vào thế giới thực giúp bạn đánh giá cao ba điều.

1. Hơn cả việc tôi muốn thu được nhiều lợi nhuận, tôi muốn không bị phá vỡ về mặt tài chính. Và nếu tôi không thể bị phá vỡ, tôi thực sự nghĩ sẽ nhận được lợi nhuận lớn nhất, bởi vì tôi sẽ có thể gắn bó đủ lâu để lãi kép sinh lợi.



Không ai muốn giữ tiền mặt trong một thị trường tăng giá. Họ muốn sở hữu những tài sản tăng giá nhiều. Bạn cảm thấy quá thận trọng khi nắm giữ tiền mặt trong một thị trường tăng giá, bởi vì bạn nhận thức sâu sắc về mức lợi nhuận mà bạn đang bỏ qua khi không sở hữu những thứ tốt. Giả sử tiền mặt kiếm được 1% và cổ phiếu thu về 10% một năm. Khoảng cách 9% đó sẽ gặm nhấm bạn mỗi ngày.

Nhưng nếu số tiền mặt đó ngăn bạn phải bán cổ phiếu của mình trong một thị trường giá xuống, thì lợi nhuận thực tế bạn kiếm được từ khoản tiền mặt đó không phải là 1% một năm — nó có thể là bội số của con số đó, bởi vì ngăn chặn một đợt bán cổ phiếu liều lĩnh, không đúng thời điểm có thể làm được nhiều việc hơn cho lợi nhuận cả đời của bạn hơn là nắm trong số chỉ vài hàng chục người chiến thắng lớn.

Lãi kép không dựa vào việc kiếm được lợi nhuận lớn. Chỉ những lợi nhuận tốt được duy trì không gián đoạn trong thời gian dài nhất — đặc biệt là trong thời

kỳ hỗn loạn và tàn phá — sẽ luôn chiến thắng.

***Lãi kép chính là công thức làm giàu**

2. Lập kế hoạch là quan trọng, nhưng phần quan trọng nhất của mọi kế hoạch là dự phòng rủi ro.

Câu nói là gì? Bạn lên kế hoạch, Chúa cười. Lập kế hoạch tài chính và đầu tư là rất quan trọng, bởi vì chúng cho bạn biết liệu các hành động hiện tại của bạn có nằm trong phạm vi hợp lý hay không. Nhưng rất ít kế hoạch tồn tại được trong cuộc chạm trán đầu tiên với thế giới thực. Nếu bạn dự đoán thu nhập, tỷ lệ tiết kiệm và lợi nhuận thị trường trong 20 năm tới, hãy nghĩ về tất cả những sự kiện lớn đã xảy ra trong 20 năm qua mà không ai có thể lường trước được: ngày 11 tháng 9, một vụ bùng nổ giá nhà và phá sản đã khiến gần 10 triệu người Mỹ mất nhà, một cuộc khủng hoảng tài chính khiến gần 9 triệu người mất việc làm, đã giảm kỷ lục trên thị trường chứng khoán diễn ra sau đó và một loại coronavirus làm rung chuyển thế giới khi tôi viết chương này.

Một kế hoạch chỉ hữu ích nếu nó có thể tồn tại trong thực tế. Và một tương lai đầy ảm sẫm là hiện thực của mọi người.

Một kế hoạch tốt bao trùm và dành chỗ cho sai sót. Nếu có đủ chỗ cho sai sót trong tỷ lệ tiết kiệm của bạn và bạn có thể nói, **“Sẽ thật tuyệt nếu thị trường đem lại 8% một năm trong 30 năm tới, nhưng nếu nó chỉ tăng 4% một năm thì tôi vẫn ổn.”** Kế hoạch của bạn càng trở nên có giá trị.

Nhiều lần cuộc thất bại không phải vì sai lầm, mà vì chúng chủ yếu đúng trong một tình huống đòi hỏi mọi thứ phải chính xác. Phòng khi sai - thường được gọi là biên độ an toàn - là một trong những phần bị đánh giá thấp nhất trong lĩnh vực tài chính. Nó có nhiều dạng: Ngân sách tiết kiệm, tư duy linh hoạt và thời gian biểu linh hoạt — bất cứ thứ gì cho phép bạn sống hạnh phúc với một loạt kết quả.

Nó khác với bảo thủ. Bảo thủ là tránh một mức độ rủi ro nhất định. Biên độ an toàn nâng cao khả năng thành công ở một mức độ rủi ro nhất định bằng cách tăng cơ hội sống sót của bạn. Điều kỳ diệu của nó là biên độ an toàn của bạn càng cao, rủi ro của bạn càng nhỏ để có một kết quả thuận lợi. (Đây cũng là một tiêu chí quan trọng khi mua cổ phiếu của Buffet)

3. Một tính cách thiếu mạnh mẽ, lạc quan thái quá, sẽ ngăn cản bạn đến với tương lai - yếu tố quan trọng.

Lạc quan thường được định nghĩa là niềm tin mọi thứ sẽ diễn ra tốt đẹp. Nhưng điều đó không đầy đủ. Lạc quan hợp lý là niềm tin tỷ lệ cược có lợi cho bạn và theo thời gian, mọi thứ sẽ cân bằng để có kết quả tốt ngay cả khi những gì xảy ra ở giữa là đầy khốn khổ. Và trên thực tế, bạn biết nó sẽ chứa đầy đau khổ. Bạn có thể lạc quan quỹ đạo tăng trưởng dài hạn là đi lên và đúng hướng, nhưng cũng chắc chắn con đường từ bây giờ đến lúc đó đầy bom mìn và sẽ luôn như vậy. Hai điều đó không loại trừ lẫn nhau.

Ý tưởng một cái gì đó có thể đạt được về lâu dài trong khi trở thành một cái hố trong ngắn hạn là không trực quan, nhưng đó là cách thức hoạt động của rất nhiều thứ trong cuộc sống. Ở độ tuổi 20, người bình thường có thể mất khoảng một nửa số kết nối thần kinh mà họ có trong não khi hai tuổi, do các đường dẫn thần kinh không hiệu quả và dư thừa bị xóa bỏ. Tuy nhiên, những đứa trẻ 20 tuổi thông minh hơn nhiều so với những đứa trẻ hai tuổi. **Phá hủy để tiến bộ không chỉ cần thiết mà còn là một cách hiệu quả để loại bỏ dư thừa.**

Hãy tưởng tượng nếu bạn là cha mẹ và có thể nhìn thấy bên trong não của con bạn. Mỗi buổi sáng, bạn nhận thấy ít kết nối thần kinh hơn trong đầu con bạn. Bạn sẽ hoảng sợ! Bạn sẽ nói, “Điều này không thể được, có sự mất mát và tàn phá ở đây. Chúng ta cần can thiệp. Chúng ta cần gặp bác sĩ!” Nhưng bạn không. Những gì bạn đang chứng kiến là con đường tiến bộ bình thường.

Nền kinh tế, thị trường và sự nghiệp thường đi theo một con đường tương tự (zigzag) - tăng trưởng xen lẫn thua lỗ.

Đây là cách nền kinh tế Hoa Kỳ hoạt động trong 170 năm qua:

Nhưng bạn có biết điều gì đã xảy ra trong thời kỳ này? Chúng ta bắt đầu...

1.3 triệu người Mỹ đã chết trong khi chiến đấu chín cuộc chiến tranh lớn.

Khoảng 99.9% tất cả các công ty được thành lập đã ngừng hoạt động.

Bốn tổng thống Mỹ bị ám sát.

675.000 người Mỹ đã chết trong một năm vì đại dịch cúm.

30 thảm họa thiên nhiên riêng biệt đã giết chết ít nhất 400 người Mỹ.

33 cuộc suy thoái kéo dài tổng cộng 48 năm.

Thị trường chứng khoán đã giảm hơn 10% so với mức đỉnh gần nhất không dưới 102 lần.

Cổ phiếu mất một phần ba giá trị ít nhất 12 lần.

Lạm phát hàng năm vượt quá 7% trong 20 năm riêng biệt.

Theo Google, cụm từ ‘bi quan kinh tế’ đã xuất hiện trên báo ít nhất 29.000 lần.

Mức sống của chúng ta đã tăng gấp 20 lần trong 170 năm, nhưng hầu như không ngày nào trôi qua mà thiếu lý do hữu hình cho sự bi quan.

Khó có thể duy trì một tư duy lạc quan nhưng không thái quá, bởi vì nhìn mọi thứ là đen hay trắng sẽ tốn ít công sức hơn là chấp nhận sự đan xen. Nhưng bạn cần sống sót trong ngắn hạn để giữ cho bạn sống đủ lâu để khai thác sự lạc quan trong dài hạn.

Jesse Livermore đã tìm ra điều này một cách khó khăn.

Ông ấy liên kết thời gian tốt với kết thúc của thời gian tồi tệ. Giàu có khiến ông tự tin thái quá là điều không thể tránh khỏi, và ông là kẻ bất khả chiến bại. Sau khi mất gần như tất cả mọi thứ, ông ấy đã nói:

Đôi khi tôi nghĩ không có mức giá nào quá cao với một nhà đầu cơ phải trả để biết điều đó sẽ giúp anh ta không bị u đầu. Rất nhiều bài học từ những người xuất sắc có thể bắt nguồn trực tiếp từ cái đầu sưng tấy.

“Đó là một căn bệnh đắt tiền,” ông nói, “với mọi người ở mọi nơi.”

Tiếp theo, chúng ta sẽ xem xét một cách khác để trưởng thành khi đối mặt với nghịch cảnh có thể khó khăn đến mức nào.

6

CUỐI CÙNG, BẠN VẪN THẮNG

Bạn có thể sai nửa số lần nhưng vẫn thắng

“Tôi đã bỏ qua thứ này trong 30 năm. Tôi nghĩ một phép toán đơn giản là, một số dự án hoạt động và một số thì không. Không có lý do gì để tin vào một trong hai. Chỉ cần tiếp tục.”

—Brad Pitt nhận Giải thưởng của Hiệp hội Diễn viên điện ảnh

Heinz Berggruen chạy trốn khỏi Đức Quốc xã vào năm 1936. Ông định cư ở Mỹ, nơi ông học văn chương tại UC Berkeley.

Trong hầu hết các tài khoản, ông ấy không có gì đặc biệt khi còn trẻ. Nhưng đến những năm 1990, Berggruen là một trong những nhà kinh doanh nghệ thuật thành công nhất mọi thời.

Năm 2000, Berggruen đã bán một phần bộ sưu tập đồ sộ của Picasso, Braque, Klee và Matisse cho chính phủ Đức với giá hơn 100 triệu euro. Đó là một món hời đến mức người Đức thực sự coi đó là một khoản quyên góp. Giá trị thị trường của bộ sưu tập là hơn 1 tỷ đô la.

Một người có thể thu thập số lượng lớn các kiệt tác là một điều đáng kinh ngạc. Nghệ thuật thì khó đo lường. Làm sao ai có thể lường trước được, thuở sơ khai, thứ gì đã trở thành tác phẩm được săn lùng nhiều nhất của thế kỷ?

Bạn có thể nói ‘kỹ năng’.

Bạn có thể nói ‘may mắn’.

Công ty đầu tư Horizon Research có lời giải thích thứ ba. Và nó rất phù hợp với các nhà đầu tư.

“Những nhà đầu tư lớn đã mua một lượng lớn tác phẩm nghệ thuật,” công ty viết. **“Một tập hợp con của các bộ sưu tập hóa ra là những khoản đầu tư tuyệt vời và chúng được giữ trong một khoảng thời gian đủ dài để cho phép danh mục đầu tư sinh lợi. Đó là tất cả những gì xảy ra”**.

Các đại lý nghệ thuật lớn hoạt động giống như quỹ chỉ số. Họ đã mua mọi thứ có thể. Và họ mua nó theo danh mục đầu tư, không phải từng phần mà họ thích. Sau đó, họ ngồi và chờ đợi.

Đó là tất cả những gì xảy ra.

Có lẽ 99% tác phẩm mà một người như Berggruen có được trong đời hóa ra không có giá trị gì. Nhưng điều đó không đặc biệt quan trọng nếu 1% còn lại hóa ra là tác phẩm của một người như Picasso. Berggruen có thể sai hầu hết thời gian và cuối cùng vẫn đúng một cách ngoạn mục.





Rất nhiều thứ trong kinh doanh và đầu tư hoạt động theo cách này. Sự kiện cuối — những đầu xa nhất của sự phân bổ kết quả — có ảnh hưởng to lớn đến tài chính, nơi một số lượng nhỏ các sự kiện có thể chiếm phần lớn kết quả.

Điều đó có thể khó giải quyết, ngay cả khi bạn hiểu toán học. Một nhà đầu tư có thể sai một nửa số lần mà vẫn kiếm được tiền. Nó có nghĩa là chúng ta đánh giá thấp mức độ bình thường của nhiều thứ thất bại. Điều này khiến chúng ta phản ứng thái quá.

Steamboat Willie đã đưa Walt Disney lên bản đồ với tư cách là một nhà làm phim hoạt hình. Thành công trong kinh doanh là một câu chuyện khác. Hãng phim đầu tiên của Disney bị phá sản. Các bộ phim của ông ấy được sản xuất quá tốn kém và được tài trợ với mức kinh phí quá cao. Đến giữa những năm 1930, Disney đã sản xuất hơn 400 phim hoạt hình. Hầu hết chúng đều ngắn, hầu hết đều được người xem yêu thích, nhưng hầu hết đều thất bại (kinh phí sản xuất quá cao).

Bạch Tuyết và bảy chú lùn đã thay đổi mọi thứ.

8 triệu đô la công ty kiếm được trong sáu tháng đầu năm 1938 là một khoản lớn hơn bất cứ thứ gì công ty kiếm được trước đó. Nó đã biến đổi Disney Studios. Tất cả các khoản nợ của công ty đã được trả hết. Những nhân viên chủ chốt nhận được thưởng. Công ty đã mua một studio hiện đại mới ở Burbank, nơi vẫn tồn tại cho đến ngày nay. Một giải Oscar đã biến Walt từ nổi tiếng thành huyền

thoại. Đến năm 1938, ông đã sản xuất hàng trăm giờ phim. Nhưng về mặt kinh doanh, 83 phút của Bạch Tuyết mới là điều quan trọng.

Bất cứ điều gì to lớn, sinh lợi, nổi tiếng hoặc có ảnh hưởng đều là kết quả của một sự kiện cuối — một sự kiện chỉ một trong hàng nghìn hoặc hàng triệu. Và hầu hết sự chú ý của chúng ta đổ dồn vào những thứ to lớn, có lợi nhuận, nổi tiếng hoặc có ảnh hưởng. Khi hầu hết những gì chúng ta chú ý đến là kết quả cuối cùng, thật dễ dàng để đánh giá thấp độ hiếm và mạnh của chúng.

Một số ngành công nghiệp đi theo hướng này. Đầu tư mạo hiểm. Nếu một VC thực hiện 50 khoản đầu tư, họ có thể mong đợi một nửa trong số đó thất bại, 10 khoản làm ăn khá tốt và một hoặc hai khoản đầu tư là bonanza (vận đỏ) dẫn đến 100% lợi nhuận của quỹ. Công ty đầu tư Correlation Ventures từng thu thập các con số. Trong số hơn 21.000 khoản đầu tư mạo hiểm từ năm 2004 đến năm 2014:

65% bị mất tiền.

2.5% các khoản đầu tư tạo ra lợi nhuận 10x – 20x.

1% tạo ra lợi nhuận gấp hơn 20 lần.

0.5% — khoảng 100 công ty trong số 21.000 — kiếm được gấp 50 lần hoặc hơn. Phần lớn lợi nhuận của ngành đến từ đây.

Bạn có thể nghĩ đây là điều khiến đầu tư mạo hiểm trở nên rủi ro. Và tất cả mọi người đầu tư vào VC đều biết nó rất rủi ro. Hầu hết các công ty khởi nghiệp đều thất bại và thế giới chỉ đủ tử tế để cho phép một vài thành công lớn.

Nếu bạn muốn lợi nhuận an toàn hơn, có thể dự đoán được và ổn định hơn, bạn đầu tư vào các công ty đại chúng lớn.

Hãy nhớ, kết quả cuối cùng mới quan trọng.

Sự phân bổ thành công giữa các cổ phiếu đại chúng lớn theo thời gian không khác nhiều so với đầu tư mạo hiểm.

Hầu hết các công ty đại chúng đều là những kẻ thất bại, một số ít hoạt động tốt, và một số ít trở thành những người chiến thắng phi thường, chiếm phần lớn lợi nhuận của thị trường chứng khoán.

JP Morgan Asset Management đã từng công bố tỷ lệ lợi nhuận của Chỉ số Russell 3000 — một tập hợp các công ty đại chúng lớn, rộng khắp — kể từ năm 1980.

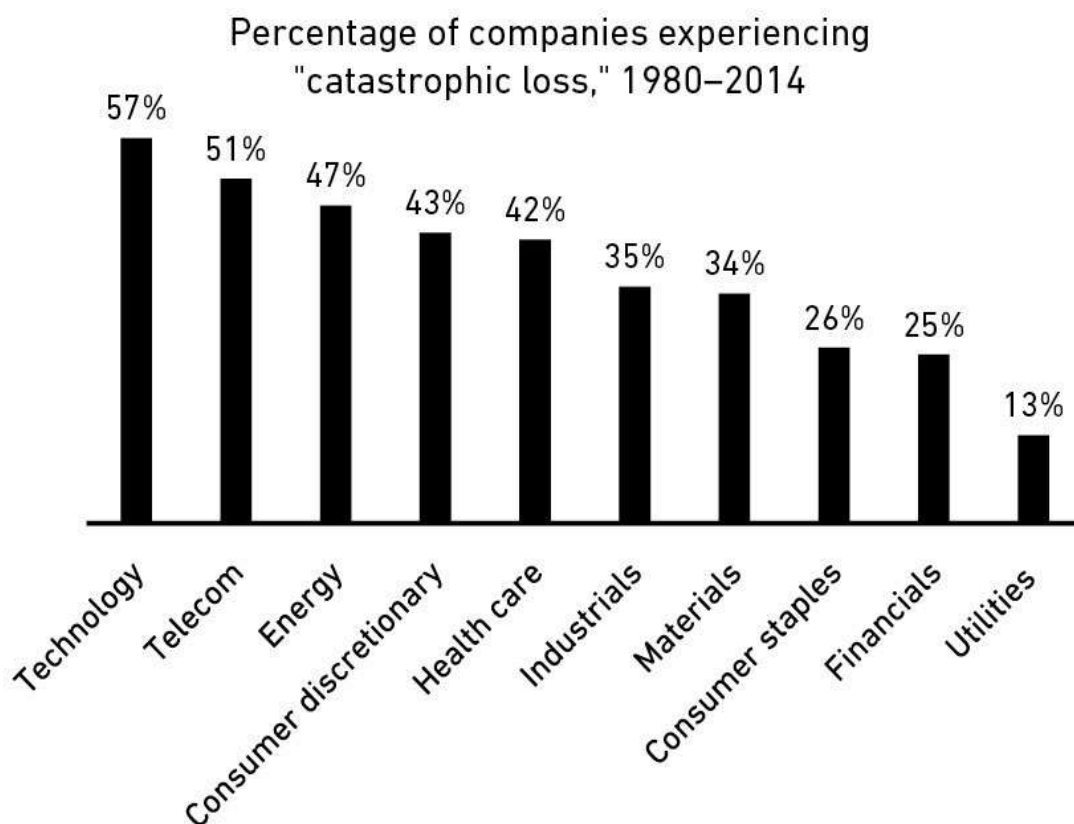
40% các cổ phiếu trong rổ Russell 3000 đã mất ít nhất 70% giá trị và không bao giờ phục hồi trong khoảng thời gian này.

Tất cả lợi nhuận của chỉ số đến từ 7% các công ty thành phần hoạt động tốt.

Đó là loại điều bạn mong đợi từ đầu tư mạo hiểm. Nhưng đó là những gì đã xảy ra bên trong một chỉ số đa dạng.

Sự thất bại của hầu hết các công ty đại chúng không phụ thuộc vào ngành. Hơn một nửa số công ty công nghệ và viễn thông mất phần lớn giá trị và không bao giờ phục hồi được. Ngay cả trong số các ngành tiện ích công cộng, tỷ lệ là hơn 1/10:

Điều thú vị ở đây là bạn phải đạt được một mức độ thành công nhất định để trở thành công ty đại chúng và thành viên của Russell 3000. Đây là những tập đoàn, không phải những công ty khởi nghiệp. Thậm chí, hầu hết đều có thâm niên không phải bằng năm mà là thế hệ.



Lấy ví dụ về một trong những công ty này: Carolco, một cựu thành viên của Chỉ số Russell 3000.

Nó đã sản xuất một số bộ phim bom tấn trong những năm 1980 và 1990, bao gồm ba bộ phim Rambo đầu tiên, Terminator 2 (Kẻ hủy diệt), Basic Instinct

(Bản năng gốc) và Total Recall (Truy tìm kí ức).

Carolco ra mắt công chúng vào 1987. Đây là một thành công vang dội. Nó đã đạt doanh thu nửa tỷ đô la vào năm 1991, đạt mức vốn hóa thị trường 400 triệu đô la - một khoản tiền lớn vào thời điểm đó, đặc biệt với một xưởng phim.

Và sau đó nó không thành công.

Các bộ phim bom tấn dừng lại, một số dự án kinh phí lớn thất bại, và đến giữa những năm 1990, Carolco đã đi vào lịch sử. Nó bị phá sản vào năm 1996. Cổ phiếu về 0. Một sự mất mát thê thảm. Câu chuyện của Carolco đáng quan tâm vì nó phổ biến.

Đây là phần quan trọng nhất của câu chuyện: Russell 3000 đã tăng hơn 73 lần kể từ năm 1980. Đó là một tỷ lệ ngoạn mục. Đó là thành công.

Bốn mươi phần trăm các công ty trong chỉ số này đã thất bại. Nhưng 7% hoạt động cực kỳ tốt là quá đủ để bù đắp những sai sót. Cũng giống như Heinz Berggruen, nhưng với Microsoft và Walmart thay vì Picasso và Matisse.

Không chỉ một số công ty chiếm phần lớn lợi nhuận của thị trường, mà bên trong những công ty đó cũng có những sản phẩm chiếm phần lớn lợi nhuận.

Vào năm 2018, Amazon đã thúc đẩy 6% lợi nhuận của S&P 500. Và sự tăng trưởng của Amazon gần như hoàn toàn nhờ vào Prime và Amazon Web Services, bản thân chúng là những sản phẩm nối tiếp nhau trong một công ty đã thử nghiệm với hàng trăm sản phẩm, từ Fire Phone đến các đại lý du lịch.

Apple chiếm gần 7% lợi nhuận của chỉ số năm 2018. Và có được bởi iPhone.

Và ai đang làm việc tại các công ty này? Tỷ lệ chấp nhận tuyển dụng của Google là 0.2%, Facebook là 0.1%, Apple là khoảng 2%. Vì vậy, những người làm việc trong các dự án thúc đẩy lợi nhuận đều có sự nghiệp riêng.

Ý tưởng một vài thứ chiếm hầu hết kết quả không chỉ đúng với các công ty trong danh mục đầu tư của bạn. Đó cũng là một phần quan trọng trong hành vi của chính bạn với tư cách là một nhà đầu tư.

Định nghĩa của Napoléon về một thiên tài quân sự, “Người có thể làm điều bình thường khi tất cả những người xung quanh anh ta đang phát điên”.

Đầu tư cũng vậy.

Hầu hết các lời khuyên tài chính là về ngày hôm nay. Bạn nên làm gì ngay bây giờ, và những cổ phiếu nào có vẻ đáng mua hôm nay?

Nhưng hầu hết thời gian ngày hôm nay không phải là điều quan trọng. Trong suốt cuộc đời của bạn với tư cách là một nhà đầu tư, những quyết định bạn đưa ra hôm nay hoặc ngày mai hoặc tuần sau sẽ không quan trọng bằng những gì bạn làm trong một số ngày — có thể là 1% thời gian hoặc ít hơn — khi mọi người xung quanh bạn đang phát điên.

Hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu bạn tiết kiệm được 1 đô la mỗi tháng từ năm 1900 đến năm 2019.

Bạn có thể đầu tư 1 đô la đó vào thị trường chứng khoán Mỹ hàng tháng, dù trời mưa hay nắng. Không có vấn đề gì nếu các nhà kinh tế đang la hét về một cuộc suy thoái sắp xảy ra hoặc thị trường con gấu mới (giảm). Bạn chỉ cần tiếp tục đầu tư. Chúng ta sẽ gọi nhà đầu tư này là Sue.

Nhưng có lẽ đầu tư trong thời kỳ suy thoái kinh tế là quá đáng sợ. Vì vậy, có lẽ bạn đầu tư 1 đô la của mình vào thị trường chứng khoán khi nền kinh tế không suy thoái, bán mọi thứ khi suy thoái và tiết kiệm hàng tháng bằng tiền mặt, và đầu tư trở lại thị trường chứng khoán khi suy thoái kết thúc. Chúng ta sẽ gọi nhà đầu tư này là Jim.

Hoặc có lẽ phải mất một vài tháng để suy thoái kinh tế không còn khiến bạn sợ hãi, và sau đó phải mất một thời gian để lấy lại sự tự tin trước khi bạn quay trở lại thị trường. Bạn đầu tư \$1 vào cổ phiếu khi không có suy thoái, bán sáu tháng sau khi suy thoái bắt đầu và đầu tư trở lại sau sáu tháng khi suy thoái kết thúc. Chúng ta sẽ gọi bạn là Tom.

Ba nhà đầu tư này cuối cùng sẽ có bao nhiêu tiền theo thời gian?

Sue nhận được 435.551 đô la.

Jim có 257.386 đô la.

Tom có 234.476 đô la.

Sue thắng.

Có 1.428 tháng từ năm 1900 đến 2019. Chỉ hơn 300 trong số đó là thời kỳ suy thoái. Vì vậy, bằng cách giữ bình tĩnh chỉ 22% thời gian nền kinh tế đang trong hoặc gần suy thoái, Sue cuối cùng kiếm được nhiều tiền hơn gần 3/4 so với Jim hoặc Tom.

Để đưa ra một ví dụ gần đây hơn: Cách bạn cư xử với tư cách là một nhà đầu tư trong vài tháng cuối năm 2008 và đầu 2009 có thể sẽ ảnh hưởng nhiều hơn đến

lợi nhuận cả đời của bạn so với tất cả những gì bạn đã làm từ năm 2000 đến 2008.

Có một phi công già nói công việc của họ là “hàng giờ đồng hồ của sự buồn chán bị chấm dứt bởi những khoảnh khắc kinh hoàng tuyệt đối”. Đầu tư cũng vậy. Thành công của bạn với tư cách là một nhà đầu tư sẽ được quyết định bởi cách bạn phản ứng với những khoảnh khắc kinh hoàng, chứ không phải số năm dành cho việc kiểm soát hành trình.

Một định nghĩa tốt về một thiên tài đầu tư là người có thể làm điều bình thường khi tất cả những người xung quanh đang phát điên.

Khi bạn chấp nhận một số sự kiện thúc đẩy mọi thứ trong kinh doanh, đầu tư và tài chính, bạn nhận ra có rất nhiều điều sai sót, đổ vỡ, thất bại và sa sút là điều bình thường.

Nếu bạn là một người chọn cổ phiếu tốt, bạn có thể sẽ đúng một nửa thời gian.

Nếu bạn là một nhà lãnh đạo kinh doanh giỏi, có thể một nửa số ý tưởng chiến lược và sản phẩm của bạn sẽ hoạt động.

Nếu bạn là một nhà đầu tư giỏi, hầu hết các năm sẽ ổn, và nhiều năm sẽ rất tệ.

Nếu bạn là một nhân viên giỏi, bạn sẽ tìm được công ty phù hợp trong lĩnh vực phù hợp sau nhiều lần thử và sai.

Peter Lynch là một trong những nhà đầu tư tốt nhất trong thời đại của chúng ta. Ông từng nói: “Nếu bạn xuất sắc trong lĩnh vực kinh doanh này, bạn chỉ cần đúng 6 trong số 10 lần”.

Có những lĩnh vực mà bạn phải hoàn hảo mọi lúc. Lái máy bay chẳng hạn. Và có những lĩnh vực mà bạn muốn ít nhất là khá tốt gần như mọi lúc. Giả sử như một đầu bếp nhà hàng.

Đầu tư, kinh doanh và tài chính không giống những lĩnh vực này.

Một điều tôi đã học được từ cả các nhà đầu tư và doanh nhân là không ai đưa ra quyết định tốt mọi lúc. Những người ấn tượng nhất chứa đầy những ý tưởng kinh khủng thường được thực hiện.

Amazon. Thật không bình thường khi nghĩ một buổi ra mắt sản phẩm thất bại tại một công ty lớn sẽ là bình thường và tốt đẹp. Theo trực giác, bạn nghĩ CEO nên xin lỗi các cổ đông. Nhưng Giám đốc điều hành Jeff Bezos đã nói ngay sau sự ra mắt thảm hại của Fire Phone:



Nếu bạn nghĩ đó là một thất bại lớn, chúng tôi đang nghiên cứu những thất bại lớn hơn nhiều. Tôi không đùa. Một số trong đó sẽ làm cho Fire Phone trông giống như một đốm sáng nhỏ.

Việc Amazon mất nhiều tiền với Fire Phone cũng không sao vì sẽ được bù đắp bởi một thứ như Amazon Web Services (AWS) kiếm được hàng chục tỷ đô la.

Giám đốc điều hành Netflix Reed Hastings từng tuyên bố công ty của ông đang hủy bỏ một số sản phẩm kinh phí lớn. Ông ấy đã nói:

Tỷ lệ trúng đích của chúng tôi hiện đang quá cao. Tôi luôn thúc

đẩy nhóm nội dung. Chúng tôi phải chấp nhận rủi ro nhiều hơn. Bạn phải thử nhiều thứ điên rồ hơn, bởi vì chúng ta nên có tỷ lệ hủy bỏ nói chung cao hơn.

Đây không phải là những ảo tưởng hay thất bại về trách nhiệm. Chúng là một sự thừa nhận thông minh về cách một số sự kiện thúc đẩy thành công. Đối với Amazon Prime hoặc Orange is the New Black mà bạn biết, chắc chắn bạn sẽ có một số lỗi.



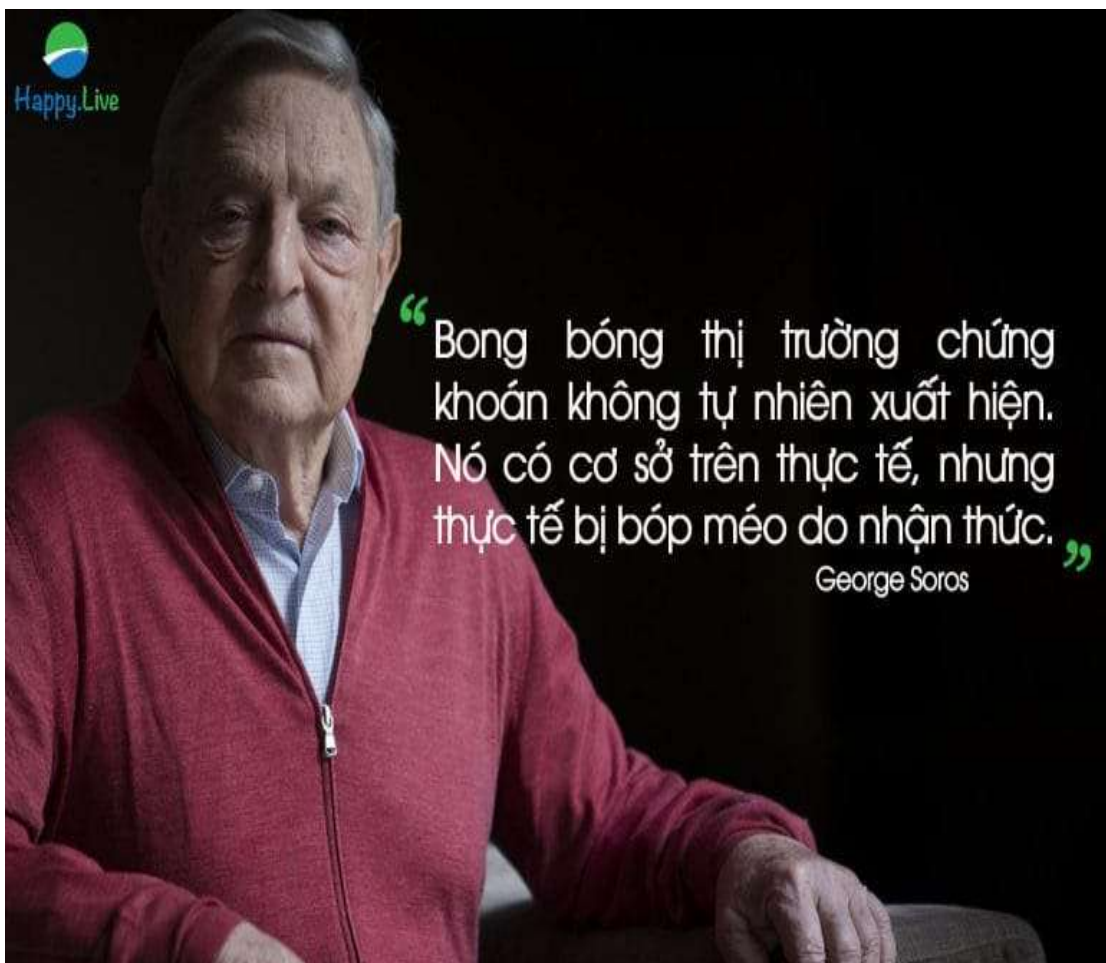


Một phần lý do tại sao điều này không trực quan là vì trong hầu hết các lĩnh vực, chúng ta chỉ nhìn thấy sản phẩm hoàn chỉnh, chứ không phải những tổn thất phát sinh dẫn đến thành công của sản phẩm.

Chris Rock mà tôi thấy trên TV rất vui nhộn, hoàn mỹ. Chris Rock biểu diễn ở hàng chục câu lạc bộ nhỏ mỗi năm. Đó là bình thường. Không có diễn viên hài nào đủ thông minh để biết trước những trò đùa nào sẽ có kết quả tốt. Mọi nghệ sĩ hài lớn đều thử tác phẩm của họ trong các câu lạc bộ nhỏ trước khi sử dụng ở các địa điểm lớn. Rock từng được hỏi liệu anh có bỏ qua những câu lạc bộ nhỏ hay không. Anh ấy đã phản hồi:

Khi tôi bắt đầu một chuyến lưu diễn, nó không giống như tôi bắt đầu ở các đấu trường. Trước chuyến lưu diễn cuối cùng này, tôi đã biểu diễn ở nơi này tại New Brunswick được gọi là Nhà máy Căng thẳng. Tôi đã làm khoảng 40 hoặc 50 buổi diễn để sẵn sàng cho chuyến lưu diễn.

Một tờ báo đã mô tả những buổi tập tại câu lạc bộ nhỏ. Nó mô tả Rock lướt ngón tay cái qua các trang ghi chú và kịch bản. “Tôi sẽ phải cắt một số trò đùa này,” anh nói giữa tiếng cười. Những câu chuyện cười hay mà tôi thấy trên Netflix chỉ là một phần trong một vũ trụ gồm hàng trăm lần thử.



Điều tương tự cũng xảy ra trong đầu tư. Thật dễ dàng để tìm ra giá trị rỗng của Warren Buffett, hoặc lợi nhuận trung bình hàng năm của ông. Hay thậm chí là

những khoản đầu tư tốt nhất, đáng chú ý nhất của ông ấy. Chúng ở ngay đó, và chúng là những gì mọi người nói về.

Khó hơn rất nhiều để tổng hợp mọi khoản đầu tư mà ông đã thực hiện trong sự nghiệp. Không ai nói về những sự lựa chọn ngu ngốc, những doanh nghiệp thua lỗ, những vụ mua lại tồi tệ. Nhưng chúng là một phần quan trọng trong câu chuyện của Buffett.

Tại cuộc họp cổ đông Berkshire Hathaway năm 2013, Warren Buffett cho biết ông sở hữu 400 đến 500 cổ phiếu trong suốt cuộc đời và kiếm được phần lớn tiền từ 10 cổ phiếu trong số đó. Charlie Munger tiếp tục: “Nếu bạn loại bỏ một vài khoản đầu tư hàng đầu của Berkshire, thì lợi nhuận dài hạn của nó chỉ ở mức trung bình khá”.

Khi chúng ta đặc biệt chú ý đến thành công của một hình mẫu, chúng ta bỏ qua bài học đến từ một phần trăm nhỏ hành động của họ. Điều đó khiến cho chúng ta có cảm giác như đang làm sai điều gì đó khi gặp phải những thất bại, mất mát. Nhưng chúng ta có thể sai, hoặc chỉ đúng một phần, thường xuyên như các bậc thầy. Họ có thể đúng nhưng họ cũng có thể sai thường xuyên như bạn (nhưng không bỏ cuộc).

George Soros từng nói: “Không quan trọng là bạn đúng hay sai, mà là bạn kiếm được bao nhiêu tiền khi bạn đúng và mất bao nhiêu khi bạn sai.” Bạn có thể sai một nửa thời gian mà vẫn kiếm được tiền.

Có 100 tỷ hành tinh trong thiên hà của chúng ta và chỉ một hành tinh, theo những gì chúng ta biết, có sự sống thông minh.

Thực tế là bạn đang đọc cuốn sách này, có lẽ chỉ là một trong rất nhiều sách về làm giàu mà bạn đã đọc.

Đó là điều đáng mừng. Tiếp theo, hãy xem tiền có thể khiến bạn hạnh phúc hơn thế nào.

7

TỰ DO

Kiểm soát thời gian của bạn là mức cổ tức cao nhất

Hình thức giàu có cao nhất là khả năng thức dậy mỗi sáng và nói, “**Hôm nay tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi muốn**”.

Mọi người muốn trở nên giàu có hơn để làm cho họ hạnh phúc hơn. Hạnh phúc là một chủ đề phức tạp bởi vì mọi người khác nhau. Nhưng nếu có một mẫu số chung của hạnh phúc - một nguồn năng lượng chung của niềm vui - thì đó là mọi người muốn kiểm soát cuộc sống của mình.

Khả năng làm những gì bạn muốn, khi bạn muốn, với người bạn muốn, miễn là bạn muốn, là vô giá. Đây là khoản cổ tức cao nhất.

Angus Campbell là một nhà tâm lý học tại Đại học Michigan. Ra đời vào năm 1910, **nghiên cứu của ông diễn ra trong thời đại mà tâm lý học tập trung quá nhiều vào các chứng rối loạn khiến con người suy sụp - những thứ như trầm cảm, lo lắng, tâm thần phân liệt.**

Campbell muốn biết điều gì khiến mọi người hạnh phúc. Cuốn sách năm 1981 của ông, *Ý thức về An sinh ở Mỹ*, bắt đầu bằng cách chỉ ra mọi người nói chung hạnh phúc hơn nhiều nhà tâm lý học giả định. Nhưng một số rõ ràng đã làm tốt hơn những người khác. Và bạn không nhất thiết phải nhóm họ theo thu nhập, địa lý, hoặc giáo dục, bởi vì rất nhiều người trong mỗi loại đó cuối cùng không hạnh phúc lâu dài.

Mẫu số chung mạnh mẽ nhất của hạnh phúc rất đơn giản. Campbell tổng kết:

Có ý thức mạnh mẽ trong việc kiểm soát cuộc sống của mình là một yếu tố dự báo đáng tin cậy hơn về cảm giác hạnh phúc tích cực hơn bất kỳ điều kiện khách quan nào của cuộc sống mà chúng ta đã xem xét.

Nhiều tiền lương hơn. Ngôi nhà lớn hơn. Uy tín lớn hơn trong công việc của bạn. Kiểm soát những gì bạn muốn, khi bạn muốn, với những người bạn muốn, là thứ khiến mọi người hạnh phúc.

Giá trị nội tại lớn nhất của tiền — và điều này không hề nói quá — là khả năng cho phép bạn kiểm soát thời gian của mình. Từng chút một, từng chút một, mức độ độc lập và tự chủ đến từ các tài sản chưa tiêu, cho phép bạn kiểm soát tốt hơn những gì bạn có thể làm và khi nào bạn có thể làm điều đó.

Một lượng tài sản nhỏ có nghĩa là khả năng bạn có thể nghỉ làm một vài ngày khi bạn ốm mà không phải phá sản. Đạt được khả năng đó là rất lớn nếu bạn không có nó.

Nhiều hơn một chút có nghĩa là chờ đợi một công việc tốt xuất hiện sau khi bạn bị cho thôi việc, thay vì phải nhận công việc đầu tiên bạn tìm thấy. Đó có thể là cuộc sống thay đổi.

Các khoản chi khẩn cấp trong sáu tháng nghĩa là không phải sợ sếp, vì bạn biết sẽ không bị hủy hoại nếu phải nghỉ một thời gian để tìm một công việc mới.

Nhiều hơn có nghĩa là khả năng nhận một công việc với mức lương thấp hơn nhưng giờ làm việc linh hoạt. Có thể là một tuyến đường đi làm ngắn hơn. Hoặc có thể đối phó với một trường hợp khẩn cấp y tế mà không phải lo lắng thêm về cách bạn sẽ chi trả cho nó.

Sau đó, nghỉ hưu khi bạn muốn, thay vì khi bạn phải.

Sử dụng tiền của bạn để mua thời gian và các lựa chọn mang lại lợi ích về lối sống mà ít hàng xa xỉ có thể cạnh tranh được.

Trong suốt thời đại học, tôi muốn trở thành một chủ ngân hàng đầu tư. Chỉ có một lý do: họ kiếm được rất nhiều tiền. Đó là động lực duy nhất, và một động lực tích cực sẽ khiến tôi hạnh phúc hơn khi tôi có được nó. Tôi đã đạt điểm thực tập mùa hè tại một ngân hàng đầu tư ở Los Angeles vào năm cuối và nghĩ mình đã trúng xổ số sự nghiệp. Đây là tất cả những gì tôi từng muốn.

Vào ngày đầu tiên, tôi đã nhận ra lý do tại sao các nhân viên ngân hàng đầu tư kiếm được nhiều tiền: Họ làm việc nhiều giờ hơn và kiểm soát nhiều hơn những gì tôi biết con người có thể xử lý. Trên thực tế, hầu hết không thể xử lý nó. Về nhà trước nửa đêm được coi là một điều xa xỉ, và có một câu nói trong văn phòng: “Nếu bạn không đến làm vào thứ Bảy, thì Chủ nhật sẽ không được nghỉ”. Công việc kích thích trí tuệ, được trả lương cao và khiến tôi cảm thấy mình quan trọng. Nhưng mỗi giây thức giấc của tôi đều trở thành nô lệ cho những yêu cầu của sếp, điều đó đủ để biến nó thành một trong những trải nghiệm đau khổ nhất trong cuộc đời tôi. Đó là một kỳ thực tập bốn tháng. Tôi chỉ thực hiện một tháng.

Điều khó khăn nhất về việc này là tôi yêu thích công việc. Và tôi muốn làm việc chăm chỉ. Nhưng làm điều gì đó bạn yêu thích theo một lịch trình mà bạn không thể kiểm soát có thể giống như làm điều gì đó bạn ghét.

Có một cái tên cho cảm giác này. Các nhà tâm lý học gọi nó là phản ứng. Jonah Berger, một giáo sư marketing tại Đại học Pennsylvania, đã tổng kết rất hay:

Mọi người thích cảm giác như họ đang kiểm soát — trên ghế lái. Khi chúng tôi cố gắng yêu cầu họ làm điều gì đó, họ cảm thấy chán nản. Thay

vì cảm thấy như họ đã lựa chọn, họ cảm thấy như chúng tôi đã làm điều đó cho họ. Vì vậy, họ nói không hoặc làm điều gì đó khác, ngay cả khi ban đầu họ có thể rất vui khi đồng hành.

Khi bạn chấp nhận câu nói đó đúng đến mức nào, bạn nhận ra việc gắn liền với cuộc sống cho phép bạn làm những gì bạn muốn, khi bạn muốn, với ai bạn muốn, ở đâu bạn muốn, có lợi nhuận đáng kinh ngạc.

Derek Sivers, một doanh nhân thành đạt, từng viết về một người bạn nhờ anh kể câu chuyện về cách anh ta làm giàu:

Tôi có một công việc trong ngày ở khu trung tâm Manhattan với mức lương 20 đô la mỗi giờ — mức lương tối thiểu ở Mỹ... Tôi chưa bao giờ ăn ngoài, và chưa bao giờ đi taxi. Chi phí sinh hoạt của tôi khoảng \$1000/tháng và tôi tiết kiệm được \$1.800/tháng. Tôi đã làm điều này trong hai năm và tiết kiệm được 12.000 đô la. Tôi 22 tuổi.

Khi tôi đã có 12.000 đô la, tôi có thể bỏ việc và trở thành một nhạc sĩ toàn thời gian. Tôi biết mình có thể kiếm được vài hợp đồng biểu diễn mỗi tháng để trang trải chi phí sinh hoạt. Vì vậy, tôi đã tự do. Tôi nghỉ việc một tháng sau đó, và không bao giờ xin việc làm nữa.

Hoa Kỳ là quốc gia giàu có nhất trong lịch sử thế giới. Nhưng có rất ít bằng chứng cho thấy công dân của nước này ngày nay trung bình hạnh phúc hơn so với những năm 1950, khi sự giàu có và thu nhập thấp hơn nhiều - thậm chí ở mức trung bình khi được điều chỉnh theo lạm phát. Một cuộc thăm dò của Gallup năm 2019 với 150.000 người ở 140 quốc gia cho thấy khoảng 45% người Mỹ cho biết họ cảm thấy 'rất lo lắng'. Mức trung bình toàn cầu là 39%. 55% người Mỹ cho biết họ cảm thấy 'rất căng thẳng'. Đối với phần còn lại của thế giới, 35% cũng nói như vậy.

Một phần của những gì đã xảy ra ở đây là chúng ta đã sử dụng số tài sản lớn hơn của mình để mua những thứ lớn hơn và tốt hơn. Nhưng chúng ta đã đồng thời từ bỏ quyền kiểm soát nhiều hơn với thời gian của mình.

Thu nhập trung bình hộ gia đình Mỹ được điều chỉnh theo lạm phát là 29.000 đô la vào năm 1955. Vào năm 2019, con số này là hơn 62.000 đô la. Chúng ta đã sử dụng sự giàu có đó để sống một cuộc đời khó có thể tưởng tượng được với người Mỹ những năm 1950, ngay cả với một gia đình trung lưu. Ngôi nhà trung bình của người Mỹ đã tăng từ 90m² vào năm 1950 lên 230m² vào năm

2018. Ngôi nhà mới ở Mỹ trung bình hiện có nhiều phòng tắm hơn số người ở. Xe hơi nhanh hơn và hiệu quả hơn, TV rẻ hơn và sắc nét hơn.

Mặt khác, những thứ đã xảy ra với thời đại của chúng ta, hầu như không tiến bộ. Và rất nhiều lý do liên quan đến loại công việc mà ngày nay ta đang làm.

John D. Rockefeller là một trong những doanh nhân thành công nhất mọi thời đại. Ông cũng là một người sống ẩn dật, dành phần lớn thời gian cho bản thân. Ông hiếm khi nói, cố tình làm cho mình không thể tiếp cận được và giữ im lặng khi bạn thu hút sự chú ý của ông ấy.

Một công nhân nhà máy lọc dầu thỉnh thoảng gặp Rockefeller từng nhận xét: “Ông ấy để mọi người nói, trong khi ngồi và không nói gì”.

Khi được hỏi về sự im lặng của mình trong các cuộc họp, Rockefeller thường đọc thuộc lòng một bài thơ:

Con cú già ở trong cây sồi già,

Càng già thì càng ít nói,

Càng ít nói thì càng nghe nhiều,

Tại sao chúng ta không giống như con cú già?

Rockefeller là một người kỳ lạ. Nhưng ông đã tìm ra thứ mà hiện nay áp dụng cho hàng chục triệu công nhân.

Công việc của Rockefeller không phải là khoan giếng, xếp tàu hay chuyển thùng. Đó là để suy nghĩ và đưa ra quyết định đúng đắn. Sản phẩm của Rockefeller không phải là những gì ông đã làm bằng tay hay thậm chí là bằng lời nói của mình. Đó là những gì ông đã tìm ra trong đầu mình. Vì vậy, đó là nơi ông đã dành phần lớn thời gian và năng lượng. Mặc dù ngồi yên lặng phần lớn thời gian trong ngày trông giống như thời gian rảnh rỗi hoặc giờ giải trí với hầu hết mọi người, ông vẫn không ngừng làm việc trong tâm trí, suy nghĩ thấu đáo các vấn đề.

Điều này là duy nhất trong thời của ông ấy. Hầu hết tất cả các công việc thời Rockefeller đều yêu cầu bạn phải làm việc với đôi tay của mình. Năm 1870, 46% việc làm là trong nông nghiệp và 35% là thủ công hoặc sản xuất, theo nhà kinh tế học Robert Gordon. Rất ít nghề dựa vào trí não của người lao động.

Ngày nay, nó đã thay đổi.

38% công việc hiện được chỉ định là “quản lý, viên chức và chuyên gia”. Đây là những công việc mang tính quyết định. 41% khác là các công việc dịch vụ thường dựa vào suy nghĩ của bạn nhiều hơn.

Nhiều người trong chúng ta có những công việc giống Rockefeller hơn là một công nhân sản xuất điển hình của những năm 1950, điều đó có nghĩa là ngày của chúng ta không kết thúc khi hết giờ và rời khỏi nhà máy. Chúng ta không ngừng làm việc trong đầu, có nghĩa là công việc không bao giờ kết thúc.

Nếu công việc của bạn là chế tạo ô tô, bạn có thể làm được rất ít điều khi không ở trong dây chuyền lắp ráp. Bạn rời khỏi nơi làm việc và để lại các công cụ của bạn trong nhà máy. Nhưng nếu công việc của bạn là tạo ra một chiến dịch tiếp thị — một công việc dựa trên suy nghĩ và quyết định — thì công cụ của bạn chính là cái đầu, không bao giờ rời bỏ bạn. Bạn có thể đang suy nghĩ về dự án trong quá trình đi làm, khi bạn chuẩn bị bữa tối, khi bạn đưa con đi ngủ và khi bạn thức dậy căng thẳng vào lúc ba giờ sáng. Bạn có thể làm việc ít giờ hơn so với năm 1950. Nhưng bạn có cảm giác như đang làm việc 24/7.

Derek Thompson của The Atlantic đã từng mô tả nó như thế này:

Nếu thiết bị vận hành của thế kỷ 21 là thiết bị di động, điều này có nghĩa là nhà máy hiện đại hoàn toàn không phải là một nơi. Thời đại máy tính đã giải phóng các công cụ năng suất khỏi văn phòng. Hầu hết nhân viên có tri thức, những người có máy tính xách tay và điện thoại thông minh là những cỗ máy sản xuất đa phương tiện di động, về mặt lý thuyết có thể đạt năng suất cao vào lúc 2 giờ chiều tại văn phòng như lúc 2 giờ sáng ở WeWork Tokyo hoặc lúc nửa đêm trên ghế dài.

* WeWork: StartUp về chia sẻ văn phòng

So với các thế hệ trước, khả năng kiểm soát thời gian của bạn đã giảm bớt. Và vì kiểm soát thời gian là một yếu tố ảnh hưởng chính đến hạnh phúc, chúng ta không nên ngạc nhiên mọi người không cảm thấy hạnh phúc hơn dù chúng ta giàu có hơn bao giờ hết.

Chúng ta làm gì với điều đó?

Đó không phải là một vấn đề dễ giải quyết, vì mọi người đều khác nhau. Bước đầu tiên chỉ đơn thuần là thừa nhận những gì làm được và không làm hầu hết mọi người hài lòng.

Trong cuốn sách 30 bài học để sống của mình, nhà khoa học Karl Pillemer đã phỏng vấn hàng nghìn người Mỹ cao tuổi để tìm kiếm những bài học quan

trọng nhất họ học được từ nhiều thập kỷ trải nghiệm cuộc sống. Ông đã viết:

Ai cũng nói để được hạnh phúc, bạn nên cố gắng làm việc chăm chỉ nhất có thể để kiếm tiền mua những thứ bạn muốn.

Ai cũng nói điều quan trọng là ít nhất phải giàu có như những người xung quanh, và nếu bạn có nhiều hơn họ thì đó là thành công thực sự.

Ai cũng nói bạn nên chọn công việc dựa trên khả năng kiếm tiền mong muốn trong tương lai của bạn.

Những gì họ coi trọng không phải là những thứ như tình bạn chất lượng, là một phần của điều gì đó lớn hơn bản thân họ và dành thời gian cho con cái của họ. “Con bạn không muốn tiền của bạn (hoặc những thứ tiền của bạn mua) hơn là chúng muốn bạn. Thực sự, chúng muốn bạn ở bên,” Pillemer viết.

Rút kinh nghiệm từ những người đã từng trải qua mọi thứ: **Kiểm soát thời gian của bạn là món hời cao nhất.**

8

BẠN NGHĨ HỌ SẼ CHÚ Ý

Không ai chú ý tới tài sản của bạn nhiều như bạn

Bây giờ, một chương ngắn về một trong những khoản lời thấp nhất.

Phần tốt nhất của việc trở thành người phục vụ là được lái một số chiếc xe tuyệt vời nhất từng chạm vào mặt đường. Khách đến lái những chiếc Ferrari, Lamborghini, Rolls-Royces — toàn bộ đội xe đắt tiền.



Đó là ước mơ của tôi khi có một trong những chiếc xe này cho riêng mình, bởi vì (tôi nghĩ) chúng đã gửi một tín hiệu mạnh mẽ đến những người khác bạn đã làm được. Bạn thông minh. Bạn giàu có. Bạn có khiếu thẩm mỹ. Bạn quan trọng. Hãy nhìn tôi.

Điều trở trêu là tôi hiếm khi nhìn vào họ, những người lái xe.



Khi bạn nhìn thấy ai đó lái một chiếc xe đẹp, bạn hiếm khi nghĩ, “Chà, anh chàng lái chiếc xe đó thật tuyệt”. Thay vào đó, bạn nghĩ, “Chà, nếu tôi có chiếc xe đó, mọi người sẽ nghĩ tôi thật tuyệt”. Đây là cách mọi người nghĩ.

Có một nghịch lý ở đây: mọi người có xu hướng muốn lấy sự giàu có để báo hiệu cho người khác họ nên được yêu thích và ngưỡng mộ. Nhưng trên thực tế,

những người khác thường không ngưỡng mộ bạn, không phải vì họ không nghĩ sự giàu có là đáng ngưỡng mộ, mà vì họ sử dụng sự giàu có của bạn như một tiêu chuẩn cho mong muốn được yêu thích và ngưỡng mộ của chính họ.

Bức thư tôi viết sau khi con trai chào đời có nội dung: “Con có thể nghĩ mình muốn một chiếc xe đắt tiền, một chiếc đồng hồ sang trọng và một ngôi nhà lớn. Nhưng cha đang nói với con, điều con muốn không phải thế. Điều con muốn là sự tôn trọng và ngưỡng mộ từ người khác, và con nghĩ có đồ đắt tiền thì sẽ mang lại điều đó. Nhưng nó hầu như không bao giờ xảy ra — đặc biệt là từ những người con muốn được tôn trọng và ngưỡng mộ.”

Tôi đã học được điều đó với tư cách là một người dọn phòng, khi tôi bắt đầu nghĩ về tất cả những người lái xe đến khách sạn trên chiếc Ferrari của họ, khiến tôi trở mắt. Mọi người phải trở mắt nhìn khắp mọi nơi họ đã đến, và tôi chắc chắn họ yêu thích nó. Tôi chắc họ cảm thấy được ngưỡng mộ.

Nhưng họ có biết tôi không quan tâm đến họ, thậm chí không để ý đến họ? Họ có biết tôi chỉ nhìn chăm chăm vào chiếc xe, và tưởng tượng mình đang ngồi trên ghế lái?

Có phải họ mua một chiếc Ferrari vì nghĩ nó sẽ mang lại cho họ sự ngưỡng mộ mà không nhận ra tôi - và có thể là hầu hết những người khác - những người ấn tượng với chiếc xe chứ không phải người lái xe.

Ý tưởng tương tự này có áp dụng cho những người sống trong những ngôi nhà lớn? Gần như chắc chắn.

Trang sức và quần áo? Vâng.

Quan điểm của tôi ở đây là không từ bỏ việc theo đuổi giàu có. Hay thậm chí là những chiếc xe sang trọng. Tôi thích cả hai.

Đó là một sự thừa nhận tinh tế mọi người thường khao khát được người khác tôn trọng và ngưỡng mộ, và việc sử dụng tiền để mua những thứ sang trọng có thể mang lại ít hiệu quả hơn bạn tưởng. Nếu sự tôn trọng và ngưỡng mộ là mục tiêu của bạn, hãy cẩn thận cách bạn tìm kiếm nó. Sự khiêm tốn, lòng tốt và sự đồng cảm sẽ mang lại cho bạn sự tôn trọng hơn bao giờ hết.

Chúng ta chưa nói xong về Ferrari. Một câu chuyện khác về nghịch lý của những chiếc siêu xe sẽ đến trong chương tiếp theo.

GIÀU CÓ THỰC SỰ LÀ THỨ BẠN KHÔNG NHÌN THẤY

Dùng tiền để cho mọi người thấy bạn giàu
nhất để mất tiền

thế nào là cách nhanh

Tiền bạc có nhiều điều trở trêu. Đây là một điều quan trọng: Sự giàu có là thứ bạn không nhìn thấy.

Thời gian làm lễ tân của tôi là vào giữa những năm 2000 ở Los Angeles, khi vật chất bên ngoài được ưu tiên hơn mọi thứ ngoại trừ ôxy.

Nếu bạn nhìn thấy một chiếc Ferrari đang lái xe xung quanh, bạn có thể cho chủ nhân là người giàu có - ngay cả khi bạn không chú ý nhiều đến họ. Nhưng khi tôi biết một số người trong số này, tôi nhận ra không phải lúc nào cũng vậy. Nhiều người thành công tầm thường đã chi một phần trăm rất lớn tiền lương cho một chiếc xe hơi.

Tôi nhớ một người mà chúng tôi sẽ gọi là Roger. Anh ấy trạc tuổi tôi. Tôi không biết Roger đã làm gì. Nhưng anh ta lái một chiếc Porsche, điều đó đủ để mọi người đặt ra giả thiết.

Rồi một ngày nọ, Roger đến trên một chiếc Honda cũ. Tương tự vào tuần sau và tuần tiếp theo.

“Điều gì đã xảy ra với chiếc Porsche của bạn?” Tôi hỏi. Anh ấy nói nó đã bị thu hồi sau khi không trả được nợ vay mua ô tô. Không có một chút xấu hổ nào. Anh ấy trả lời như thể đang kể lần chơi tiếp theo trong trò chơi. Mọi giả định bạn có thể có về anh ấy đều sai. Los Angeles đầy rẫy Roger.

Ai đó lái một chiếc xe trị giá 100.000 đô la có thể là người giàu có. Nhưng dữ liệu duy nhất bạn có về sự giàu có của họ là họ có ít hơn 100.000 đô la so với trước khi mua xe (hoặc nợ thêm 100.000 đô la). Đó là tất cả những gì bạn biết về họ.

Chúng ta có xu hướng đánh giá sự giàu có bằng những gì ta nhìn thấy, vì đó là thông tin ta có trước mắt. Chúng ta không thể thấy tài khoản ngân hàng hoặc

bảng sao kê môi giới của mọi người. Vì vậy, ta dựa vào hình dáng bên ngoài để đánh giá thành công tài chính. Xe ô tô. Những ngôi nhà. Các ảnh Instagram.

Chủ nghĩa tư bản hiện đại giúp mọi người ‘sống ảo’ cho đến khi họ biến nó thành một ngành công nghiệp được yêu thích.

Nhưng sự thật là: giàu có là điều bạn không nhìn thấy.

Của cải là những chiếc xe đẹp không mua. Những viên kim cương không được mua. Đồng hồ không đeo, quần áo. Của cải là những tài sản tài chính chưa được chuyển đổi thành những thứ bạn thấy.

Đó không phải là cách chúng ta nghĩ về sự giàu có, bởi vì bạn không thể hữu hình hóa những gì bạn không thể nhìn thấy.



Ca sĩ Rihanna suýt phá sản sau khi bội chi và kiện cố vấn tài chính của mình. Cố vấn trả lời: “Có thực sự cần thiết phải nói với cô ấy nếu bạn tiêu tiền vào nhiều thứ, bạn sẽ nhận được những thứ đó chứ không phải tiền?”

Bạn có thể cười. Nhưng câu trả lời là, mọi người cần được nói điều đó. Khi hầu hết mọi người nói họ muốn trở thành một triệu phú, ý họ thực sự có thể là “Tôi muốn chi một triệu đô la”. Và điều đó hoàn toàn ngược lại với việc trở thành một triệu phú.

Nhà đầu tư Bill Mann từng viết: “Không có cách nào nhanh hơn để cảm thấy giàu có hơn là tiêu nhiều tiền vào những thứ tưởng như tốt đẹp. Nhưng cách để

trở nên giàu có là tiêu tiền bạn có và không tiêu tiền bạn không có. Nó thực sự đơn giản.”

Đó là lời khuyên tuyệt vời, nhưng nó có thể không đi đủ xa. Cách duy nhất để trở nên giàu có là không tiêu số tiền bạn có. Đó không chỉ là cách duy nhất để tích lũy tài sản; đó là định nghĩa của sự giàu có.

Chúng ta nên cẩn thận để xác định sự khác biệt giữa giàu có thực sự và có vẻ giàu. Nó không chỉ là ngữ nghĩa. Không biết sự khác biệt là một nguồn gốc của vô số quyết định sai về tiền bạc.

Giàu có bề ngoài là một khoản thu nhập hiện tại. Một người nào đó lái một chiếc ô tô trị giá 100.000 đô la gần như chắc chắn là giàu có, bởi vì ngay cả khi họ mua chiếc xe đó với khoản nợ, bạn cũng cần một mức thu nhập nhất định để đủ tiền trả hàng tháng. Tương tự với những người sống trong những ngôi nhà lớn. Không khó để nhận ra những người giàu có. Họ thường cố gắng làm cho bản thân được biết đến.

Nhưng sự giàu có thực sự được che giấu. Đó là thu nhập không được chi tiêu. Sự giàu có là một lựa chọn chưa được thực hiện để mua một thứ gì đó sau này. Giá trị của nó nằm ở việc cung cấp cho bạn các tùy chọn, tính linh hoạt và khả năng tăng trưởng để một ngày nào đó có thể mua nhiều thứ hơn bạn có thể ngay bây giờ.

Chế độ ăn uống và tập thể dục cung cấp một sự tương đồng hữu ích. Giảm cân là khó, ngay cả với những người tập thể dục nhiều. Trong cuốn sách Cơ thể, Bill Bryson giải thích tại sao:

Một nghiên cứu ở Mỹ cho thấy mọi người ước tính quá cao số calo họ đốt cháy trong một buổi tập. Sau đó, họ tiêu thụ trung bình khoảng gấp đôi lượng calo mà họ vừa đốt cháy... thực tế là, bạn có thể nhanh chóng hoàn tác rất nhiều bài tập bằng cách ăn nhiều thức ăn, và hầu hết chúng ta đều vậy.

Tập thể dục giống như trở nên giàu có. Bạn nghĩ, “Tôi đã tập mệt nhọc và bây giờ tôi xứng đáng được chiêu đãi bản thân một bữa ăn thịnh soạn”. Sự giàu có đang từ chối bữa ăn thịnh soạn và thực sự đốt cháy lượng calo rỗng. Nó khó, và đòi hỏi sự tự chủ. Nhưng nó tạo ra khoảng cách giữa những gì bạn có thể làm và những gì bạn chọn làm, điều đó tích lũy cho bạn theo thời gian.

Vấn đề với nhiều người trong chúng ta là rất dễ dàng tìm thấy những hình mẫu phong phú. Thật khó để tìm thấy những người giàu có thực sự, thành công của

họ ẩn chứa nhiều điều hơn.

Tất nhiên, có những người giàu có cũng tiêu rất nhiều tiền vào các thứ. Nhưng ngay cả trong những trường hợp đó, những gì chúng ta thấy là sự giàu có bề ngoài của họ chứ không phải sự giàu có thực sự của họ. Chúng ta thấy những chiếc xe họ đã mua và có lẽ là ngôi trường họ cho con học. Chúng ta không thấy các khoản tiết kiệm, tài khoản hưu trí hoặc danh mục đầu tư. Chúng ta nhìn thấy những ngôi nhà họ đã mua, không phải những ngôi nhà mà họ có thể mua được nếu họ tiết kiệm hơn.

Điều nguy hiểm ở đây là tôi nghĩ hầu hết mọi người, trong sâu thẳm, đều muốn trở nên giàu có bề ngoài. Nó đã ăn sâu vào chúng ta rằng khi có tiền là phải tiêu tiền đến mức chúng ta không thấy sự kiềm chế cần có để thực sự giàu có. Và vì chúng ta không thể nhìn thấy nó, nên rất khó để tìm hiểu về nó.

Mọi người thích bắt chước. Nhưng bản chất tiềm ẩn của sự giàu có khiến bạn khó bắt chước người khác và học hỏi từ cách của họ. Sau khi qua đời, Ronald Read đã trở thành hình mẫu tài chính của nhiều người. Ông ấy xuất hiện trên các phương tiện truyền thông và được yêu mến trên mạng xã hội. Nhưng ông ấy không phải là hình mẫu tài chính của ai khi còn sống bởi vì tài sản của ông bị che giấu, ngay cả với những người biết ông.

Hãy tưởng tượng bạn sẽ khó học cách viết hay nếu không đọc tác phẩm của những tác giả vĩ đại. Ai sẽ là nguồn cảm hứng cho bạn? Bạn sẽ ngưỡng mộ ai? Bạn sẽ làm theo những thủ thuật và mẹo nào? Nó sẽ làm cho một cái gì đó vốn đã khó lại càng khó hơn. Thật khó để học hỏi từ những gì bạn không thể nhìn thấy. Điều này giúp giải thích tại sao nhiều người lại khó tạo dựng sự giàu có.

Thế giới tràn ngập những người trông bề ngoài khiêm tốn nhưng thực sự giàu có và những người trông có vẻ giàu nhưng đang ở bờ vực vỡ nợ. Hãy ghi nhớ điều này khi vội vã đánh giá thành công của người khác và đặt mục tiêu cho bạn.

Nhưng nếu của cải là thứ bạn không tiêu, thì có ích gì? Hãy đọc chương tiếp.

10

TIẾT KIỆM TIỀN

Yếu tố duy nhất bạn có thể kiểm soát để tạo ra một trong những điều duy nhất quan trọng. Sẽ rất tuyệt đấy.

Hãy để tôi thuyết phục bạn tiết kiệm tiền.

Sẽ không lâu đâu.

Nhưng đó là một nhiệm vụ kỳ quặc, phải không?

Mọi người có cần phải được thuyết phục để tiết kiệm tiền?

Quan sát của tôi là, vâng, nhiều người cần.

Trong quá khứ, những người có mức thu nhập nhất định sẽ được chia thành ba nhóm: **Những người tiết kiệm, những người không nghĩ họ có thể tiết kiệm và những người không nghĩ họ cần phải tiết kiệm.**

Chương này dành cho hai dạng người sau.

Ý tưởng đầu tiên — đơn giản, nhưng dễ bị bỏ qua — là việc xây dựng sự giàu có ít liên quan đến thu nhập hoặc lợi nhuận đầu tư của bạn, và liên quan nhiều đến tỷ lệ tiết kiệm của bạn.

Một câu chuyện ngắn gọn về sức mạnh của hiệu quả.

Vào những năm 1970, thế giới giống như đang cạn kiệt dầu mỏ. Việc tính toán không khó: Nền kinh tế toàn cầu sử dụng rất nhiều dầu, nền kinh tế toàn cầu đang phát triển và lượng dầu chúng ta có thể khoan không thể theo kịp.

Chúng ta đã không hết dầu, cảm ơn Chúa. Nhưng đó không phải chỉ vì ta tìm thấy nhiều dầu hơn, hay thậm chí là giỏi hơn trong việc lấy nó ra khỏi mặt đất.

Lý do lớn nhất vượt qua cuộc khủng hoảng dầu là vì chúng ta bắt đầu tạo ra ô tô, nhà máy và nhà cửa tiết kiệm năng lượng hơn trước đây. Hoa Kỳ sử dụng năng lượng trên mỗi đô la GDP ngày nay ít hơn 60% so với năm 1950. Số dặm trung bình trên một gallon (3.7 lít) của tất cả các phương tiện trên đường đã tăng gấp đôi kể từ năm 1975. Một chiếc Ford Taurus (sedan) năm 1989 đạt trung bình 18.0 MPG (miles per gallon – số dặm/gallon). Một chiếc Chevy Suburban 2019 (SUV cỡ lớn) trung bình 18.1 MPG.

Thế giới phát triển ‘sự giàu có về năng lượng’ không phải bằng cách tăng năng lượng mà nó có, mà bằng cách giảm năng lượng cần thiết. Sản lượng dầu và khí đốt của Hoa Kỳ đã tăng 65% kể từ năm 1975, trong khi mức độ tiết kiệm và hiệu quả đã tăng hơn gấp đôi so với những gì chúng ta có thể làm với nguồn năng lượng đó. Vì vậy, thật dễ dàng để xem cái nào quan trọng hơn.

Điều quan trọng ở đây là việc tìm kiếm thêm năng lượng phần lớn nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta và bị che phủ bởi sự không chắc chắn, bởi vì nó phụ thuộc vào địa chất, địa lý, thời tiết và địa chính trị. Nhưng việc sử dụng năng lượng hiệu quả hơn phần lớn nằm trong tầm kiểm soát của chúng ta. Quyết định mua một chiếc xe nhẹ hơn hoặc đi xe đạp là tùy thuộc vào bạn và có 100% cơ hội cải thiện hiệu quả.

Điều này cũng đúng với tiền của chúng ta.

Lợi nhuận đầu tư có thể làm cho bạn trở nên giàu có. Nhưng liệu một chiến lược đầu tư có hiệu quả hay không, và nó sẽ hoạt động trong bao lâu, và liệu các thị trường có tốt hay không, luôn là điều còn nghi ngờ. Kết quả được bao phủ trong sự không chắc chắn.

Tiết kiệm và tiết kiệm cá nhân — bảo toàn và hiệu quả tài chính — là những phần của phương trình tiền bạc nằm trong tầm kiểm soát của bạn và có 100% cơ hội đạt được hiệu quả trong tương lai như hiện nay.

Nếu bạn xem việc xây dựng sự giàu có như một thứ cần nhiều tiền hơn hoặc lợi nhuận đầu tư lớn, bạn có thể trở nên bi quan như những người tiêu thụ năng lượng vào những năm 1970. Con đường phía trước có vẻ khó khăn và nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.

Nếu bạn xem nó được cung cấp bởi sự tiết kiệm và hiệu quả của chính bạn, thì vận mệnh rõ ràng hơn.

Của cải là phần còn lại tích lũy sau khi bạn tiêu hết những gì mình thu được. Và vì bạn có thể xây dựng sự giàu có mà không cần thu nhập cao, nhưng không có cơ hội xây dựng sự giàu có nếu không có tỷ lệ tiết kiệm cao.

Quan trọng hơn, giá trị của sự giàu có là tương đối với những gì bạn cần.

Giả sử bạn và tôi có giá trị ròng như nhau.

Và bạn là một nhà đầu tư giỏi hơn tôi. Tôi có thể kiếm được 8% lợi nhuận hàng năm và bạn có thể kiếm được 12% lợi nhuận hàng năm.

Nhưng tôi hiệu quả hơn với số tiền của mình. Giả sử tôi cần một nửa số tiền để có được hạnh phúc trong khi bạn cần nhiều hơn.

Tôi khá giả hơn bạn, dù là một nhà đầu tư tồi hơn. Tôi đang nhận được nhiều lợi ích hơn từ các khoản đầu tư của mình dù lợi nhuận thấp hơn.

Điều này cũng đúng đối với thu nhập. Học cách hạnh phúc với ít tiền hơn tạo ra khoảng cách giữa những gì bạn có và những gì bạn muốn.

***Mua những gì bạn cần, chứ không phải những gì bạn muốn**

Tỷ lệ tiết kiệm cao có nghĩa là chi phí thấp hơn và chi phí thấp hơn có nghĩa là bạn chi tiêu ít hơn.

Hãy nghĩ về điều này trong bối cảnh có bao nhiêu thời gian và nỗ lực để đạt được 0.1% hiệu suất đầu tư hàng năm — hàng triệu giờ nghiên cứu, hàng chục tỷ đô la nỗ lực từ các chuyên gia — và thật dễ dàng để thấy điều gì có khả năng quan trọng hơn hoặc đáng để theo đuổi.

Có những nhà đầu tư chuyên nghiệp nghiên 80 giờ một tuần để thêm một phần mười điểm phần trăm vào lợi nhuận của họ khi có hai hoặc ba điểm phần trăm từ lối sống phình to trong tài chính của họ có thể được khai thác với ít nỗ lực hơn.

Lợi nhuận đầu tư lớn và tiền lương béo bở là đáng kinh ngạc khi chúng có thể đạt được và một số có thể đạt được chúng. Nhưng thực tế là có quá nhiều nỗ lực dành cho một mặt của phương trình tài chính và quá ít dồn vào mặt còn lại là cơ hội cho hầu hết mọi người.

Vượt qua một mức thu nhập nhất định, những gì bạn cần chỉ là những gì nằm dưới cái tôi của bạn.

Chi tiêu quá mức của chủ nghĩa vật chất chủ yếu là sự phản ánh của cái tôi đang tiếp cận thu nhập, một cách tiêu tiền để cho mọi người thấy bạn có tiền.

Hãy nghĩ về nó như thế này, và một trong những cách hiệu quả nhất để tăng tiết kiệm không phải là tăng thu nhập mà là nâng cao sự khiêm tốn của bạn.

Khi bạn định nghĩa tiết kiệm là khoảng cách giữa cái tôi và thu nhập của mình, bạn nhận ra tại sao nhiều người có thu nhập khá lại tiết kiệm quá ít. Đó là một cuộc đấu tranh hàng ngày chống lại bản năng bắt chước những người khác.

Những người đạt được thành công lâu dài về tài chính cá nhân - không nhất thiết là những người có thu nhập cao - có xu hướng không quan tâm đến những gì người khác nghĩ về họ.

Vì vậy, khả năng tiết kiệm của mọi người nằm trong tầm kiểm soát của họ hơn họ nghĩ.

Tiết kiệm có thể được tạo ra bằng cách chi tiêu ít hơn.

Bạn có thể chi tiêu ít hơn nếu bạn mong muốn ít hơn.

Và bạn sẽ ít ham muốn hơn nếu ít quan tâm đến những gì người khác nghĩ về bạn.

Như tôi thường tranh luận trong cuốn sách này, tiền dựa vào tâm lý nhiều hơn là tài chính.

Và bạn không cần một lý do cụ thể để tiết kiệm.

Một số người tiết kiệm tiền để trả trước cho một ngôi nhà, một chiếc xe hơi mới, hoặc để nghỉ hưu.

Đó là điều tuyệt vời, tất nhiên.

Nhưng tiết kiệm không yêu cầu mục tiêu mua một thứ gì đó cụ thể.

Bạn có thể tiết kiệm chỉ vì mục đích tiết kiệm. Và thực sự bạn nên làm như vậy. Mọi người đều nên.

Tiết kiệm cho một mục tiêu cụ thể chỉ có ý nghĩa trong một thế giới có thể đoán trước được. Nhưng chúng ta thì không. Tiết kiệm là hàng rào chống lại khả năng không thể tránh khỏi của cuộc sống là khiến bạn bất ngờ vào thời điểm tồi tệ nhất có thể.

Một lợi ích khác của việc tiết kiệm không gắn liền với mục tiêu chi tiêu là những gì ta đã thảo luận trong chương 7: giành quyền kiểm soát thời gian của bạn.

Mọi người đều biết những thứ hữu hình mà tiền mua được. Những thứ vô hình khó quán lấy đầu bạn hơn, vì vậy nó có xu hướng không được chú ý. Nhưng những lợi ích vô hình của tiền có thể có giá trị hơn nhiều và có khả năng làm tăng hạnh phúc của bạn hơn là những thứ hữu hình là mục tiêu tiết kiệm rõ ràng của chúng ta.

Tiết kiệm không vì mục tiêu chi tiêu mang đến cho bạn các lựa chọn và sự linh hoạt, khả năng chờ đợi và chớp thời cơ. Nó cho bạn thời gian để suy nghĩ. Nó cho phép bạn thay đổi khóa học theo các điều kiện của riêng bạn.

Mỗi chút tiền tiết kiệm cũng giống như việc bạn lấy một điểm trong tương lai mà lẽ ra sẽ thuộc sở hữu của người khác và trả lại cho chính bạn.

Sự linh hoạt và khả năng kiểm soát thời gian của bạn là lợi nhuận không thể nhìn thấy với sự giàu có.

Lợi tức tiền mặt trong ngân hàng mang lại cho bạn lựa chọn thay đổi nghề nghiệp, nghỉ hưu sớm hoặc tự do khỏi lo lắng là gì?

Tôi muốn nói là khôn lường.

Nó khôn lường theo hai cách. Nó quá lớn và quan trọng nên chúng ta không thể định giá được. Nó cũng không thể tính được theo nghĩa đen - chúng ta không thể đo lường nó như ta có thể đo lường lãi suất - và những gì ta không thể đo lường ta có xu hướng bỏ qua.

Khi bạn không kiểm soát được thời gian của mình, bạn buộc phải chấp nhận bất cứ điều gì xui xẻo ập đến. Nhưng nếu bạn có sự linh hoạt, bạn có thời gian để chờ đợi những cơ hội đến với mình. Đây là một khoản lợi nhuận ẩn trên khoản tiết kiệm của bạn.

Gửi tiết kiệm trong ngân hàng hưởng lãi suất 0% thực sự có thể tạo ra lợi tức bất thường nếu chúng cho phép bạn linh hoạt để nhận một công việc với mức lương thấp hơn nhưng có mục đích hơn, hoặc chờ đợi cơ hội đầu tư đến khi những người không có tính linh hoạt trở nên tuyệt vọng.

Và lợi nhuận ẩn đó đang trở nên quan trọng hơn.

Thế giới từng là cục bộ. Chỉ hơn 100 năm trước, 75% người Mỹ không có điện thoại hay dịch vụ thư tín thông thường, theo nhà sử học Robert Gordon. Điều đó làm cho sự cạnh tranh trở nên siêu cục bộ. Một công nhân có trí thông minh chỉ ở mức trung bình có thể là người giỏi nhất trong thị trấn của họ, và họ được đối xử như những người giỏi nhất vì họ không phải cạnh tranh với người lao động thông minh hơn ở thị trấn khác.

Điều đó bây giờ đã thay đổi.

Một thế giới siêu kết nối có nghĩa là đội ngũ nhân tài mà bạn cạnh tranh đã tăng từ hàng trăm hoặc hàng nghìn người trong thị trấn của bạn lên hàng triệu hoặc hàng tỷ người trên toàn cầu. Điều này đặc biệt đúng đối với các công việc dựa vào trí óc chứ không phải cơ bắp: giảng dạy, tiếp thị, phân tích, tư vấn, kế toán, lập trình, báo chí và thậm chí là y học ngày càng cạnh tranh trong các nhóm nhân tài toàn cầu. Sẽ có nhiều lĩnh vực hơn thuộc loại này khi số hóa xóa bỏ ranh giới toàn cầu - khi “phần mềm ăn cả thế giới,” như nhà đầu tư mạo hiểm Marc Andreessen nói.

Một câu hỏi bạn nên đặt ra khi phạm vi cạnh tranh của bạn ngày càng mở rộng là “Làm thế nào để tôi nổi bật?”

“Tôi thông minh” ngày càng là một câu trả lời tồi cho câu hỏi đó, bởi vì có rất nhiều người thông minh trên thế giới. Trong một thế giới toàn cầu hóa và người chiến thắng, những kiểu người này ngày càng trở thành đối thủ cạnh tranh trực tiếp của bạn.

Trí thông minh không phải là một lợi thế đáng tin cậy trong một thế giới trở nên kết nối như của chúng ta.

Nhưng tính linh hoạt thì có.

Trong một thế giới mà trí thông minh có tính cạnh tranh cao và nhiều kỹ năng kỹ thuật trước đây đã trở nên tự động hóa, lợi thế cạnh tranh nghiêng về các kỹ năng mềm — như giao tiếp, đồng cảm và có lẽ hơn hết là tính linh hoạt.

Nếu bạn có sự linh hoạt, bạn có thể chờ đợi những cơ hội tốt, cả trong sự nghiệp và các khoản đầu tư của bạn. Bạn sẽ có cơ hội học một kỹ năng mới khi cần thiết. Bạn sẽ cảm thấy bớt cấp bách hơn khi phải đuổi theo những đối thủ cạnh tranh có thể làm những điều bạn không thể và có nhiều thời gian hơn để tìm thấy niềm đam mê và thị trường ngách theo tốc độ của riêng bạn. Bạn có thể tìm thấy một thói quen mới, một nhịp độ chậm hơn và suy nghĩ về cuộc sống với một loạt các giả định khác nhau. Khả năng làm những điều đó khi hầu hết những người khác không thể là một trong số ít những điều sẽ khiến bạn trở nên khác biệt trong một thế giới mà trí thông minh không còn là một lợi thế bền vững.

Có nhiều quyền kiểm soát hơn đối với thời gian và các tùy chọn của bạn đang trở thành một trong những loại tiền tệ có giá trị nhất trên thế giới.

Đó là lý do tại sao nhiều người có thể và nhiều người hơn nên tiết kiệm tiền.

Bạn biết họ nên làm gì khác không? Đừng cố tỏ ra lý trí nữa. Hãy để tôi nói cho bạn biết lý do tại sao.

II

HỢP LÝ > CÓ LÝ

Hướng đến sự hợp lý tốt hơn là lý trí một cách lạnh lùng

Bạn không phải là một bảng tính. Bạn là một con người. Một người bị chi phối bởi tình cảm.

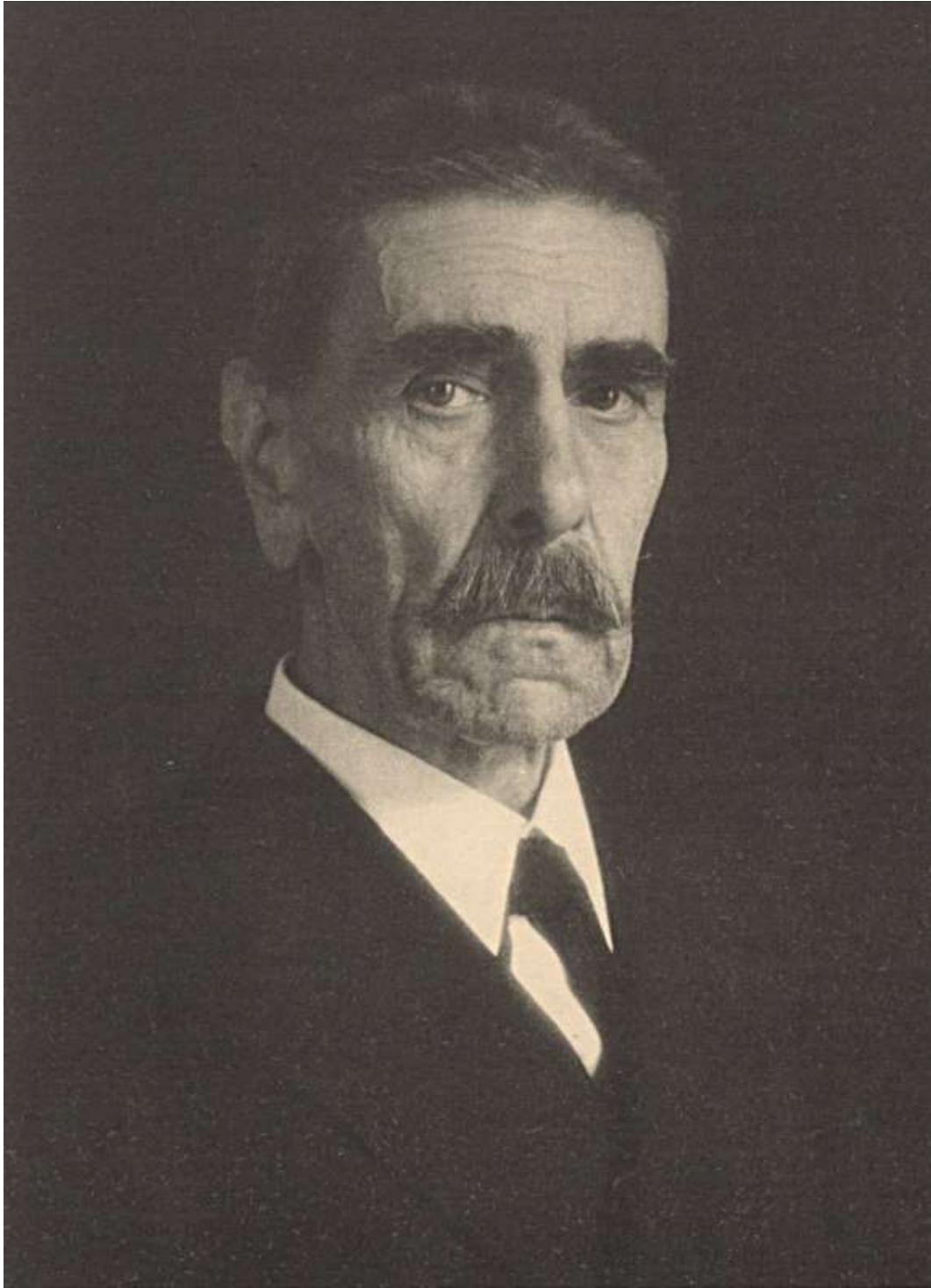
Tôi đã mất thời gian để tìm ra điều này, nhưng khi nhận ra, tôi biết đó là một trong những phần quan trọng nhất của tài chính.

Đi kèm với nó là một điều thường bị bỏ qua: Đừng nhắm đến lý trí một cách lạnh lùng khi đưa ra các quyết định tài chính. Mục tiêu chỉ là khá hợp lý. Hợp lý thì thực tế hơn và bạn có cơ hội gắn bó lâu dài với nó hơn, đó là điều quan trọng nhất khi quản lý tiền bạc.

Để cho bạn hiểu ý tôi, hãy để tôi kể bạn nghe câu chuyện về một chàng trai đã cố gắng chữa khỏi bệnh giang mai bằng bệnh sốt rét.

Julius Wagner-Jauregg là một bác sĩ ở thế kỷ 19 với hai kỹ năng độc đáo: Ông giỏi trong việc nhận biết các mẫu và những gì người khác coi là ‘điên rồ’ với ông chỉ đơn thuần là ‘táo bạo’.

Chuyên môn của ông là những bệnh nhân mắc bệnh giang mai nghiêm trọng - sau đó được chẩn đoán là tử vong vì không có phương pháp điều trị nào. Ông bắt đầu nhận thấy một mô hình: bệnh nhân giang mai có xu hướng hồi phục nếu bị sốt kéo dài – có vẻ không liên quan.



Wagner-Jauregg cho điều này đã có từ nhiều thế kỷ trước nhưng các bác sĩ không hiểu rõ: sốt có vai trò giúp cơ thể chống lại nhiễm trùng.

Vì vậy, ông đã chuyển sang kết luận hợp lý.

Vào đầu những năm 1900, Wagner-Jauregg bắt đầu tiêm cho bệnh nhân các chủng bệnh thương hàn, sốt rét và đậu mùa cấp thấp để gây ra những cơn sốt đủ mạnh để tiêu diệt bệnh giang mai. Điều này có vẻ nguy hiểm. Một số bệnh nhân của ông đã chết vì điều trị. Cuối cùng, ông đã tìm được một phiên bản yếu hơn

của bệnh sốt rét, vì có thể chống lại một cách hiệu quả bằng quinine sau những cơn sốt rét run vài ngày.

Sau một số thử nghiệm và sai lầm, phương pháp của ông đã hoạt động. Wagner-Jauregg báo cáo 6/10 bệnh nhân giang mai được điều trị bằng ‘liệu pháp sốt rét’ đã hồi phục. Ông đã đoạt giải Nobel Y học năm 1927. Tổ chức ngày nay ghi nhận: “Công việc chính khiến Wagner-Jauregg quan tâm trong suốt cuộc đời làm việc là nỗ lực chữa bệnh giang mai bằng cách gây sốt.”

Penicillin cuối cùng đã làm cho liệu pháp điều trị bệnh sốt rét cho bệnh nhân giang mai trở nên lỗi thời, cảm ơn trời đất. Nhưng Wagner-Jauregg là một trong những bác sĩ duy nhất trong lịch sử không chỉ công nhận vai trò của sốt trong việc chống nhiễm trùng mà còn coi nó như một phương pháp điều trị.

Những cơn sốt luôn gây lo sợ. Người La Mã cổ đại tôn thờ Febris, Nữ thần bảo vệ mọi người khỏi những cơn sốt. Bùa hộ mệnh được để trong các ngôi đền để xoa dịu cô ấy, hy vọng sẽ ngăn chặn những đợt bùng phát tiếp theo.

Nhưng Wagner-Jauregg đang làm ngược lại. Những cơn sốt không phải là sự phiền toái ngẫu nhiên. Chúng đóng một vai trò trong con đường phục hồi của cơ thể. Bây giờ chúng ta có bằng chứng khoa học hơn, tốt hơn về tính hữu ích của sốt trong việc chống nhiễm trùng. Nhiệt độ cơ thể tăng lên một độ đã được chứng minh làm chậm tốc độ nhân lên của một số loại vi-rút theo hệ số 200. “Nhiều nhà điều tra đã xác định được kết quả tốt hơn ở những bệnh nhân có biểu hiện sốt”, một bài báo của NIH viết - trên trang web của mình để giáo dục các bậc cha mẹ có thể hoảng sợ khi nhiệt độ của con họ tăng lên một chút: “Sốt kích hoạt hệ thống miễn dịch của cơ thể. Chúng giúp cơ thể chống lại nhiễm trùng. Những cơn sốt thông thường từ 37.7–40° C rất tốt cho trẻ bị ốm.”

Nhưng đó là nơi khoa học kết thúc và thực tế tiếp quản.

Sốt hầu như được coi là một điều xấu. Chúng được điều trị bằng các loại thuốc như Tylenol để giảm sốt nhanh chóng khi chúng xuất hiện. Bất chấp hàng triệu năm tiến hóa như một cơ chế bảo vệ, không có cha mẹ, không có bệnh nhân, ít bác sĩ và chắc chắn không có công ty thuốc nào coi sốt là bất cứ điều gì khác ngoài một điều xấu cần được loại bỏ.

Những quan điểm này không phù hợp như khoa học đã biết. Một nghiên cứu đã thẳng thừng: “Điều trị sốt phổ biến trong cơ sở ICU và có khả năng liên quan đến giáo điều tiêu chuẩn hơn là thực hành dựa trên bằng chứng.” Howard Markel, giám đốc Trung tâm Lịch sử Y khoa, từng nói về chứng sợ sốt: “Đây là

những tập tục văn hóa lây lan rộng rãi như những căn bệnh truyền nhiễm đang sau chúng.”

Lý do tại sao điều này xảy ra? Nếu những cơn sốt là có lợi, tại sao chúng ta lại chống lại chúng một cách phổ biến như vậy?

Tôi không nghĩ nó phức tạp: Sốt khó chịu. Và mọi người không thích thế.

Đó là nguyên nhân.

Mục tiêu của bác sĩ không chỉ là chữa bệnh. Đó là chữa bệnh trong giới hạn của những gì hợp lý và có thể chấp nhận được đối với bệnh nhân. Những cơn sốt có thể có những lợi ích nhỏ trong việc chống lại nhiễm trùng, nhưng chúng lại gây đau đớn. Và tôi đi khám để hết đau. Tôi không quan tâm đến các nghiên cứu khi tôi đang run rẩy dưới một tấm chăn. Nếu bạn có một viên thuốc có thể làm cho cơn sốt ngừng lại, hãy đưa nó cho tôi ngay bây giờ.

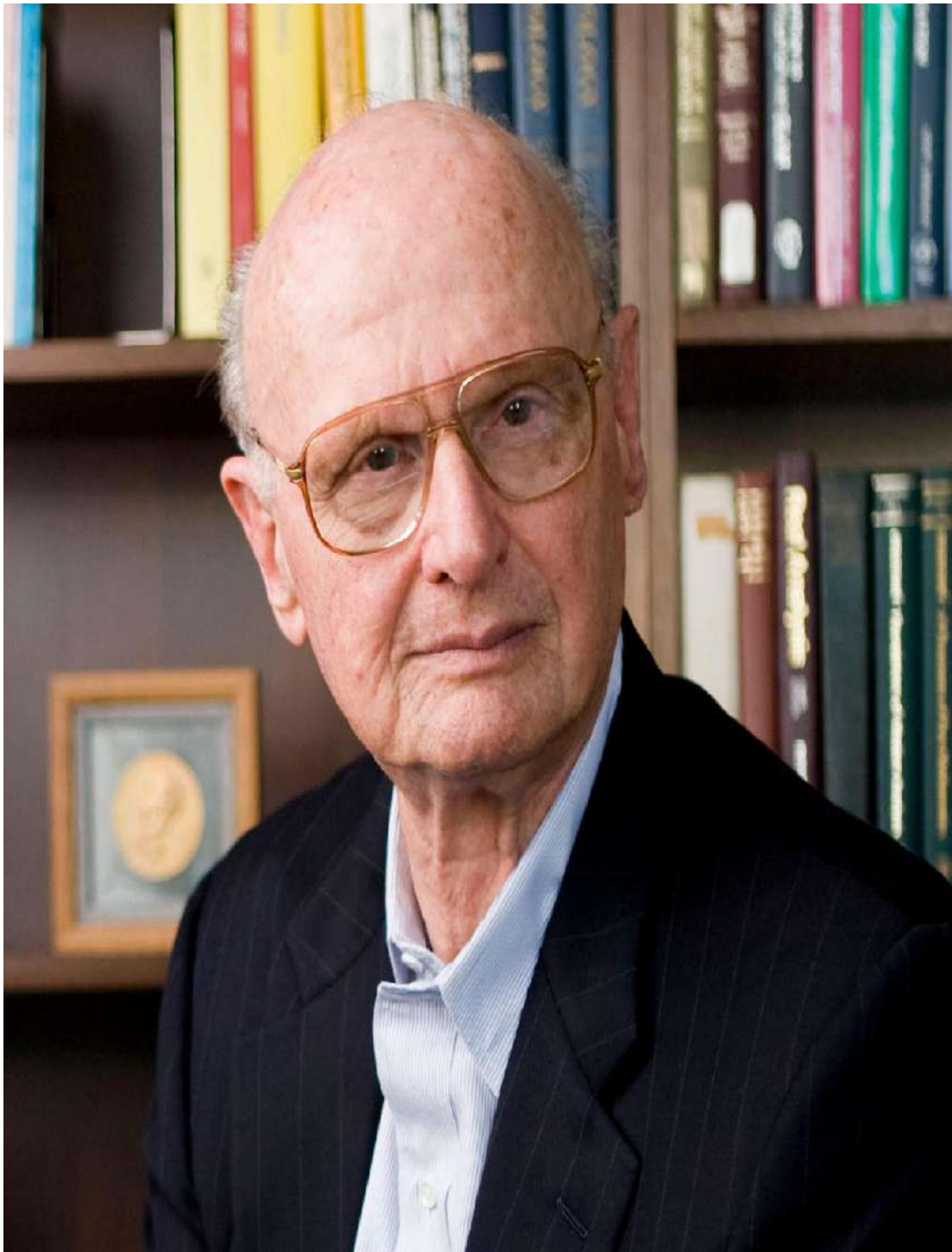
Có hợp lý nếu bạn muốn hạ sốt nếu bị nhiễm trùng. Nhưng nó không hợp lý.

Triết lý đó — hướng tới có lý thay vì hợp lý — là một triết lý nữa mà mọi người nên cân nhắc khi đưa ra quyết định với tiền của họ.

Tài chính học thuật được dành cho việc tìm kiếm các chiến lược đầu tư tối ưu về mặt toán học. Lý thuyết của riêng tôi là, trong thế giới thực, mọi người không muốn chiến lược tối ưu về mặt toán học. Họ muốn chiến lược tối đa hóa việc họ ngủ ngon như thế nào vào ban đêm.

Harry Markowitz đã giành được giải Nobel vì đã khám phá ra sự cân bằng toán học giữa rủi ro và lợi nhuận. Ông đã từng được hỏi về cách đầu tư tiền của chính mình và mô tả việc phân bổ danh mục đầu tư của mình vào những năm 1950, khi các mô hình của ông lần đầu tiên được phát triển:

Tôi hình dung sự đau buồn của mình nếu thị trường chứng khoán đi lên mà tôi không ở trong đó — hoặc nếu nó đi xuống và tôi hoàn toàn ở trong đó. Ý định của tôi là để giảm thiểu sự hối tiếc trong tương lai của tôi. Vì vậy, tôi đã chia 50/50 giữa trái phiếu và cổ phiếu.



Markowitz cuối cùng đã thay đổi chiến lược đầu tư của mình, đa dạng hóa sự kết hợp. Nhưng có hai điều quan trọng ở đây.

Một là “giảm thiểu sự hối tiếc trong tương lai” khó có thể hợp lý hóa trên giấy tờ nhưng lại dễ dàng biện minh trong cuộc sống thực. Một nhà đầu tư lý trí đưa ra quyết định dựa trên các dữ kiện. Một nhà đầu tư hợp lý khiến họ ở trong một phòng họp với những đồng nghiệp mà bạn muốn được đánh giá cao, với một người bạn đời mà bạn không muốn làm thất vọng, hoặc chống lại những đối thủ ngớ ngẩn nhưng thực tế là anh rể của bạn, hàng xóm của bạn, và những nghi

ngờ cá nhân của riêng bạn. Đầu tư có một thành phần xã hội thường bị bỏ sót khi nhìn qua lăng kính tài chính chặt chẽ.

Điều thứ hai cũng quan trọng. Jason Zweig, người thực hiện cuộc phỏng vấn khi Markowitz mô tả cách ông đầu tư, sau đó đã phản ánh:

Quan điểm của riêng tôi là con người không lý trí và cũng không hợp lý. Chúng ta là con người. Chúng ta không thích suy nghĩ nhiều hơn mức cần thiết và luôn đòi hỏi sự chú ý của mình. Nhìn dưới góc độ đó, không có gì đáng ngạc nhiên về thực tế là nhà tiên phong của lý thuyết danh mục đầu tư hiện đại đã xây dựng danh mục đầu tư ban đầu của mình mà không quan tâm nhiều đến nghiên cứu của riêng mình. Cũng không có gì ngạc nhiên khi ông đã điều chỉnh nó sau đó.

Markowitz không lý trí mà hợp lý.

Điều thường bị bỏ qua trong tài chính là điều gì đó có thể đúng về mặt kỹ thuật nhưng lại vô nghĩa về mặt ngữ cảnh.

Vào năm 2008, hai nhà nghiên cứu từ Yale đã công bố một báo cáo lập luận những người tiết kiệm trẻ tuổi nên nạp thêm tiền vào tài khoản hưu trí của họ bằng cách sử dụng ký quỹ hai đối một (vay thêm một đô la cho mỗi đô la của họ) khi mua cổ phiếu. Nó gợi ý các nhà đầu tư sử dụng đòn bẩy khi họ còn trẻ, điều này cho phép người tiết kiệm chấp nhận rủi ro nhiều hơn khi còn trẻ và có thể vượt qua cú sốc thị trường khi họ lớn tuổi.

Ngay cả khi việc sử dụng đòn bẩy khiến bạn bị xóa sổ khi còn trẻ (nếu bạn sử dụng tỷ lệ ký quỹ hai đối một, thị trường giảm 50% khiến bạn không còn gì), các nhà nghiên cứu đã chỉ ra những người gửi tiết kiệm vẫn sẽ tốt hơn về lâu dài khi thực hiện theo kế hoạch và tiếp tục tiết kiệm với tài khoản đòn bẩy hai-một ngay cả sau khi bị mất tiền.

Đó là một chiến lược hợp lý trên giấy.

Nhưng nó gần như phi lý trong thực tế.

Không một người bình thường nào có thể nhìn thấy 100% tài khoản hưu trí của họ bốc hơi và tiếp tục chiến lược mà không hề nao núng. Họ sẽ nghỉ việc, tìm kiếm một lựa chọn khác và có lẽ sẽ kiện cố vấn tài chính của họ.

Các nhà nghiên cứu lập luận khi sử dụng chiến lược của họ “tài sản hưu trí dự kiến cao hơn 90% so với quỹ vòng đời”. Nó cũng kém hợp lý hơn 100%.

Trên thực tế, có một lý do hợp lý để ủng hộ những quyết định có vẻ phi lý.

Đây là một trong số đó: Hãy để tôi gợi ý bạn về các khoản đầu tư yêu thích.

Đây không phải là lời khuyên truyền thống. Nó gần như là một huy hiệu vinh dự cho các nhà đầu tư khi tuyên bố họ vô cảm với các khoản đầu tư của mình, bởi vì nó có vẻ hợp lý.

Nhưng nếu thiếu cảm xúc với chiến lược hoặc cổ phiếu bạn sở hữu sẽ làm tăng khả năng bạn sẽ rời bỏ chúng khi mọi thứ trở nên khó khăn. Các nhà đầu tư hợp lý yêu thích các chiến lược không hoàn hảo về mặt kỹ thuật có lợi thế hơn, bởi vì họ có nhiều khả năng sẽ gắn bó với các chiến lược đó.

Tỷ lệ kiếm tiền trên các thị trường chứng khoán Hoa Kỳ là 50/50 trong khoảng thời gian một ngày, 68% trong khoảng thời gian một năm, 88% trong khoảng thời gian 10 năm và (cho đến nay) là 100% trong khoảng thời gian 20 năm. Bất cứ điều gì giữ bạn trong trò chơi đều có lợi thế định lượng được.

Nếu bạn xem “làm những gì bạn yêu thích” như một hướng dẫn để có một cuộc sống hạnh phúc hơn, thì điều đó nghe có vẻ giống như một lời khuyên tốt. Nếu bạn xem nó như một thứ cung cấp sự bền bỉ cần thiết để đạt tỷ lệ thành công có thể định lượng được có lợi cho bạn, bạn nhận ra nó phải là phần quan trọng nhất của bất kỳ chiến lược tài chính nào.

Đầu tư vào một công ty đầy hứa hẹn mà bạn không quan tâm, và bạn có thể tận hưởng điều đó khi mọi thứ diễn ra tốt đẹp. Nhưng khi thủy triều quay đầu chắc chắn bạn sẽ đột nhiên mất tiền vào thứ mà bạn không hứng thú. Đó là một gánh nặng kép và con đường ít phản kháng nhất là chuyển sang một thứ khác. Nếu bạn đam mê công ty ngay từ đầu — bạn yêu thích sứ mệnh, sản phẩm, đội ngũ, khoa học, bất cứ điều gì — nhưng không thể tránh khỏi những lúc bạn thua lỗ nhưng không từ bỏ bởi thực tế là ít nhất bạn cảm thấy như mình là một phần của một cái gì đó có ý nghĩa. Đó có thể là động lực cần thiết ngăn bạn từ bỏ và bước tiếp.

Có một số thời điểm nên là hợp lý thay vì lý trí với tiền bạc.

Có một báo cáo rõ ràng về ‘sự quen thuộc’, nơi mọi người thích đầu tư vào các công ty từ quốc gia họ sinh sống trong khi bỏ qua hơn 95% công ty khác trên thế giới. Nó không hợp lý, cho đến khi bạn thấy việc đầu tư mang lại hiệu quả cho người khác.

Giao dịch trong ngày và chọn các cổ phiếu riêng lẻ không phù hợp với hầu hết các nhà đầu tư — tỷ lệ cược chống lại sự thành công của bạn rất cao. Nhưng sẽ hợp lý với số tiền nhỏ mà bạn có thể bỏ mặc so với các khoản đầu tư đa dạng

hơn của bạn. Nhà đầu tư Josh Brown, người ủng hộ và chủ yếu sở hữu các quỹ đa dạng, đã từng giải thích lý do tại sao ông cũng sở hữu rất nhiều cổ phiếu riêng lẻ: “Tôi không mua cổ phiếu riêng lẻ bởi vì tôi nghĩ sẽ tạo ra [hiệu suất vượt trội] alpha. Tôi chỉ yêu thích chứng khoán và đã yêu từ khi 20 tuổi. Và đó là tiền của tôi, tôi có thể làm bất cứ điều gì”. Khá hợp lý.

Hầu hết các dự báo về nền kinh tế và thị trường chứng khoán đều rất tồi tệ, nhưng việc đưa ra dự báo là hợp lý. Thật khó để thức dậy vào buổi sáng và nói với bản thân bạn không có manh mối gì về tương lai, ngay cả khi đó là sự thật. Hành động theo các dự báo đầu tư là nguy hiểm. Nhưng tôi hiểu tại sao mọi người cố gắng dự đoán điều gì sẽ xảy ra trong năm tới. Đó là bản chất của con người. Nó hợp lý.

Jack Bogle, người sáng lập quá cố của Vanguard, đã dành cả sự nghiệp cho cuộc thập tự chinh nhằm thúc đẩy đầu tư vào quỹ chỉ số thụ động với chi phí thấp. Nhiều người nghĩ thật thú vị khi con trai của ông đã tìm thấy sự nghiệp như một nhà quản lý quỹ đầu cơ và quỹ tương hỗ năng động, có mức phí cao. Bogle — người đàn ông đã nói quỹ phí cao vi phạm “các quy tắc khiêm tốn của số học” — đã đầu tư một số tiền vào quỹ của con trai. Lời giải thích là gì?

“Chúng ta làm một số việc vì lý do gia đình,” Bogle nói với Wall Street Journal. “Nó có vẻ không nhất quán, nhưng cuộc sống không phải lúc nào cũng nhất quán.”



Thật vậy, nó thường thế.

12

SỰ NGẠC NHIÊN

Lịch sử là nghiên cứu về sự thay đổi, trở trêu thay lại được sử dụng như một bản đồ của tương lai

Giáo sư Scott Sagan của Stanford đã từng nói một điều mà tất cả những ai theo dõi nền kinh tế hoặc thị trường đầu tư nên treo trên tường: “Những điều chưa bao giờ xảy ra trước đây luôn xảy ra”.

Lịch sử chủ yếu là nghiên cứu về các sự kiện đã xảy ra. Nhưng nó thường được các nhà đầu tư và nhà kinh tế học sử dụng như một hướng dẫn cho tương lai.

Bạn có thấy điều trở trêu không?

Bạn có thấy vấn đề?

Thật thông minh khi có sự đánh giá sâu sắc về lịch sử kinh tế và đầu tư. Lịch sử giúp chúng ta điều chỉnh kỳ vọng của mình, nghiên cứu nơi mọi người có xu hướng làm sai và đưa ra hướng dẫn sơ bộ về những gì có xu hướng hoạt động. Nhưng theo bất kỳ cách nào, nó không phải là một bản đồ của tương lai.

Một cái bẫy mà nhiều nhà đầu tư rơi vào là cái mà tôi gọi là nguy hiểm “các nhà sử học là nhà tiên tri”: Việc quá tin tưởng vào các dữ liệu trong quá khứ như một tín hiệu cho các điều kiện trong tương lai trong một lĩnh vực mà sự đổi mới và thay đổi là mạch máu của sự tiến bộ.

Bạn không thể đổ lỗi cho các nhà đầu tư khi làm điều này. Nếu bạn xem đầu tư là một môn khoa học khó, lịch sử sẽ là một hướng dẫn hoàn hảo cho tương lai. Các nhà địa chất có thể xem xét dữ liệu lịch sử hàng tỷ năm và hình thành các mô hình về cách trái đất hoạt động. Các nhà khí tượng học cũng vậy. Và các bác sĩ hoạt động theo cách tương tự vào năm 2020 như vào năm 1020.

Nhưng đầu tư không phải là một môn khoa học khó. Đó là một nhóm khổng lồ những người đưa ra quyết định không hoàn hảo với thông tin hạn chế về những

thứ sẽ có tác động lớn đến sức khỏe của họ, điều này có thể khiến ngay cả những người thông minh lo lắng, tham lam và hoang tưởng.

Richard Feynman, nhà vật lý vĩ đại, đã từng nói, “Hãy tưởng tượng vật lý sẽ khó hơn bao nhiêu nếu các electron có cảm xúc”. Vâng, các nhà đầu tư có cảm xúc. Khá nhiều người trong số họ. Đó là lý do tại sao thật khó để dự đoán những gì họ sẽ làm tiếp theo chỉ dựa trên những gì họ đã làm trong quá khứ.

Nền tảng của kinh tế học là mọi thứ thay đổi theo thời gian, bởi vì bàn tay vô hình ghét bất cứ điều gì quá tốt hoặc quá xấu vô thời hạn. Nhà đầu tư Bill Bonner từng mô tả cách hoạt động của Ngài Thị Trường: “Ông ấy mặc chiếc áo phông ‘Chủ nghĩa tư bản tại nơi làm việc’ và trên tay là một chiếc búa tạ.” Rất ít điều giữ nguyên giá trị trong thời gian rất lâu, có nghĩa là chúng ta không thể coi các nhà sử học như những nhà tiên tri.

Động lực quan trọng nhất của bất cứ điều gì gắn liền với tiền bạc là những câu chuyện mà mọi người kể về bản thân và sở thích của họ với hàng hóa và dịch vụ. Những điều đó không có xu hướng ngồi yên. Chúng thay đổi theo văn hóa và thế hệ. Chúng luôn thay đổi và sẽ luôn như vậy.

Thủ thuật tinh thần mà chúng ta tự chơi ở đây là sự ngưỡng mộ thái quá của những người đã từng ở đó, đã làm điều đó, khi nói đến tiền. Trải qua các sự kiện cụ thể không nhất thiết bạn đủ điều kiện để biết điều gì sẽ xảy ra tiếp theo. Trên thực tế, điều đó hiếm khi xảy ra, bởi vì kinh nghiệm dẫn đến sự tự tin quá mức hơn là khả năng dự báo.

Nhà đầu tư Michael Batnick đã từng giải thích rõ điều này. Đối mặt với lập luận ít nhà đầu tư chuẩn bị cho việc tăng lãi suất vì họ chưa từng trải qua - giai đoạn lãi suất tăng lớn cuối cùng đã xảy ra gần 40 năm trước - ông lập luận điều đó không quan trọng, bởi vì đã trải qua hoặc thậm chí nghiên cứu những gì đã xảy ra trong quá khứ có thể không phải là hướng dẫn cho điều gì sẽ xảy ra khi tỷ giá tăng trong tương lai.

Vậy thì sao? Lần tăng lãi suất hiện tại sẽ giống như lần cuối cùng hay lần trước đó? Các lớp nội dung khác nhau sẽ hoạt động giống nhau, hay hoàn toàn ngược lại?

Mặt khác, những người đã đầu tư qua các sự kiện năm 1987, 2000 và 2008 đã trải qua rất nhiều thị trường khác nhau. Mặt khác, không phải trải nghiệm này có thể dẫn đến quá tự tin sao? Không thừa nhận mình sai? Gắn kết với các kết quả trước đó?

Hai điều nguy hiểm xảy ra khi bạn dựa quá nhiều vào lịch sử đầu tư như một hướng dẫn cho những gì sắp xảy ra tiếp theo.

1. Bạn có thể sẽ bỏ lỡ những sự kiện ngoại lệ tạo ra thay đổi nhiều nhất.

Các sự kiện quan trọng nhất trong lịch sử là các ngoại lệ lớn. Cuộc Đại suy thoái. Chiến tranh Thế giới II. Bong bóng dot-com. 11 tháng 9. Thị trường nhà ở sụp đổ vào giữa những năm 2000. Một số ít các sự kiện ngoại lệ đóng một vai trò to lớn vì chúng ảnh hưởng đến rất nhiều sự kiện không liên quan đến chúng.

15 tỷ người được sinh ra trong thế kỷ 19 và 20. Nhưng hãy thử tưởng tượng nền kinh tế toàn cầu và toàn thế giới sẽ khác như thế nào nếu chỉ một trong bảy người sau chưa từng tồn tại:

Adolf Hitler

Joseph Stalin

Mao Trạch Đông

Gavrilo Princip (gây ra Chiến tranh Thế giới I)

Thomas Edison

Bill Gates

Martin Luther King

Tôi thậm chí không chắc đó là danh sách có ý nghĩa nhất. Nhưng hầu hết mọi thứ về thế giới ngày nay - từ biên giới, công nghệ đến chuẩn mực xã hội - sẽ khác nếu bảy người này không để lại dấu ấn của họ. Một cách khác để nói về điều này là 0,00000000004% người chịu trách nhiệm về phần lớn hướng đi của thế giới trong thế kỷ trước.

Điều này cũng xảy ra với các dự án, đổi mới và sự kiện. Hãy tưởng tượng thế kỷ trước mà không có:

Đại suy thoái

Chiến tranh Thế giới II

Dự án Manhattan (chế tạo bom hạt nhân)

Vắc-xin

Thuốc kháng sinh

ARPANET (cha đẻ của mạng lưới Internet toàn cầu)

11 tháng 9

Liên Xô sụp đổ

Có bao nhiêu dự án và sự kiện xảy ra trong thế kỷ 20? Hàng tỷ, hàng nghìn tỷ - ai mà biết được. Nhưng chỉ riêng tám thứ đó đã tác động đến trật tự thế giới lớn hơn những thứ khác.

Điều khiến các sự kiện này dễ bị đánh giá thấp là cách mọi thứ kết hợp lại dễ dàng như thế nào. Chẳng hạn, sự kiện 11/9 đã thúc đẩy Cục Dự trữ Liên bang cắt giảm lãi suất, thúc đẩy bong bóng nhà đất, dẫn đến khủng hoảng tài chính, thị trường việc làm kém, cắt giảm lãi suất khiến hàng chục triệu người theo học đại học, dẫn đến khoản vay sinh viên trị giá 1.6 nghìn tỷ đô la với tỷ lệ vỡ nợ 10.8%. Thật không trực quan khi liên kết 19 tên không tặc với khối lượng hiện tại của các khoản vay dành cho sinh viên, nhưng đó là những gì xảy ra trong một thế giới được thúc đẩy bởi một vài sự kiện bên ngoài.

Phần lớn những gì đang xảy ra tại bất kỳ thời điểm nhất định nào trong nền kinh tế toàn cầu có thể liên quan đến một số sự kiện trong quá khứ mà gần như không thể đoán trước được.

Cốt truyện phổ biến nhất của lịch sử kinh tế là vai trò của những điều bất ngờ. Lý do bất ngờ xảy ra không phải vì mô hình của chúng ta sai hoặc trí thông minh của chúng ta thấp. Đó là bởi vì tỷ lệ cược mà cha mẹ của Adolf Hitler đã tranh cãi (sẽ không ấy ...) vào buổi tối chín tháng trước khi ông được sinh ra. Khó có thể đoán trước được công nghệ vì Bill Gates có thể đã chết vì bệnh bại liệt nếu Jonas Salk cấu kình và từ bỏ nhiệm vụ tìm kiếm vắc-xin. Lý do chúng ta không thể dự đoán mức tăng cho vay sinh viên là vì một nhân viên bảo vệ sân bay có thể đã tịch thu một con dao của không tặc vào ngày 11/9.

Vấn đề là chúng ta thường sử dụng các sự kiện như Đại suy thoái và Thế chiến thứ hai để định hướng quan điểm của ta về những thứ như tình huống xấu nhất khi nghĩ về lợi nhuận đầu tư trong tương lai. Nhưng những sự kiện như vậy chưa có tiền lệ khi chúng xảy ra. Vì vậy, người dự báo giả định những sự kiện tồi tệ nhất (và tốt nhất) trong quá khứ sẽ khớp với những sự kiện tồi tệ nhất (và tốt nhất) trong tương lai là không tuân theo lịch sử; họ vô tình giả định lịch sử của các sự kiện chưa từng có tiền lệ không áp dụng cho tương lai.

Nassim Taleb viết trong cuốn sách 'Bị đánh lừa bởi sự ngẫu nhiên':

Ở Ai Cập thời Pharaoh... những người ghi chép đã theo dõi dấu vết mực nước cao của sông Nile và sử dụng nó như một ước tính cho tình huống xấu nhất

trong tương lai. Điều tương tự cũng có thể thấy ở lò phản ứng hạt nhân Fukushima, nơi đã trải qua một thảm họa vào năm 2011 khi một cơn sóng thần ập đến. Nó đã được xây dựng để chống lại trận động đất tồi tệ nhất trong quá

khứ,
nhưng
g
không
g
ngờ
mọi
thứ
còn
tồi tệ
hơn
nhiều
u.

Đây
không
g
phải
là
thất
bại
của
phân
tích.
Đó
là
thất
bại
của
trí
tưởng
g
tưởng
g.



Nhận ra tương lai có thể không giống quá khứ là một loại kỹ năng đặc biệt thường không được cộng đồng dự báo tài chính coi trọng.

Tại một bữa ăn tối năm 2017 mà tôi tham dự ở New York, Daniel Kahneman đã được hỏi các nhà đầu tư nên phản ứng như thế nào khi dự báo của chúng ta sai. Anh ấy nói:

Bất cứ khi nào chúng ta ngạc nhiên về một điều gì đó, ngay cả khi ta thừa nhận đã mắc sai lầm, ta sẽ nói, “Ồ, tôi sẽ không bao giờ phạm sai lầm đó nữa”. Nhưng trên thực tế, điều bạn nên học khi mắc sai lầm vì không lường trước được điều mà thế giới khó lường trước được. Đó là bài học chính xác cần học từ những điều bất ngờ: thế giới thật đáng ngạc nhiên.

Bài học chính xác từ những điều ngạc nhiên là thế giới khó lường. Không phải chúng ta nên sử dụng những điều ngạc nhiên trong quá khứ như một hướng dẫn cho những ranh giới trong tương lai; chúng ta nên sử dụng những điều ngạc nhiên trong quá khứ như một sự thừa nhận chúng ta không biết điều gì có thể xảy ra tiếp theo.

Những sự kiện kinh tế quan trọng nhất trong tương lai — những thứ sẽ là kim chỉ nam — là những điều mà lịch sử cho chúng ta rất ít hoặc không có hướng dẫn về nó. Chúng sẽ là những sự kiện chưa từng có. Bản chất chưa từng có của chúng có nghĩa là chúng ta sẽ không chuẩn bị cho chúng, đó là một phần lý do khiến chúng có tác động mạnh mẽ. Điều này đúng với cả những sự kiện đáng sợ như suy thoái và chiến tranh cũng như những sự kiện lớn như đổi mới.

2. Lịch sử có thể là một hướng dẫn sai lầm cho tương lai của nền kinh tế và thị trường chứng khoán vì nó không tính đến những thay đổi cấu trúc liên quan đến thế giới ngày nay.

Hãy xem xét một vài cái lớn.

401 (k) đã có 42 năm. Roth IRA mới hơn, được thành lập vào những năm 1990. Vì vậy, những lời khuyên và phân tích tài chính cá nhân về cách người Mỹ tiết kiệm để nghỉ hưu ngày nay không thể so sánh trực tiếp với những gì có ý nghĩa chỉ một thế hệ trước. Chúng ta có những lựa chọn mới. Mọi thứ đã thay đổi.

401 (k) là một tài khoản lương hưu

Hoặc đầu tư mạo hiểm. Nó hầu như không tồn tại cách đây 25 năm. Ngày nay, có một số quỹ đầu tư mạo hiểm lớn hơn so với toàn bộ ngành công nghiệp của một thế hệ trước. Thời đó, không có cái gọi là đầu tư mạo hiểm. Một doanh nhân trẻ đầy tham vọng có rất ít nơi để đi, và những nơi đó đều được canh giữ

bởi những người gác cổng ngại rủi ro với trí tưởng tượng bằng không. Nói cách khác, các chủ ngân hàng.

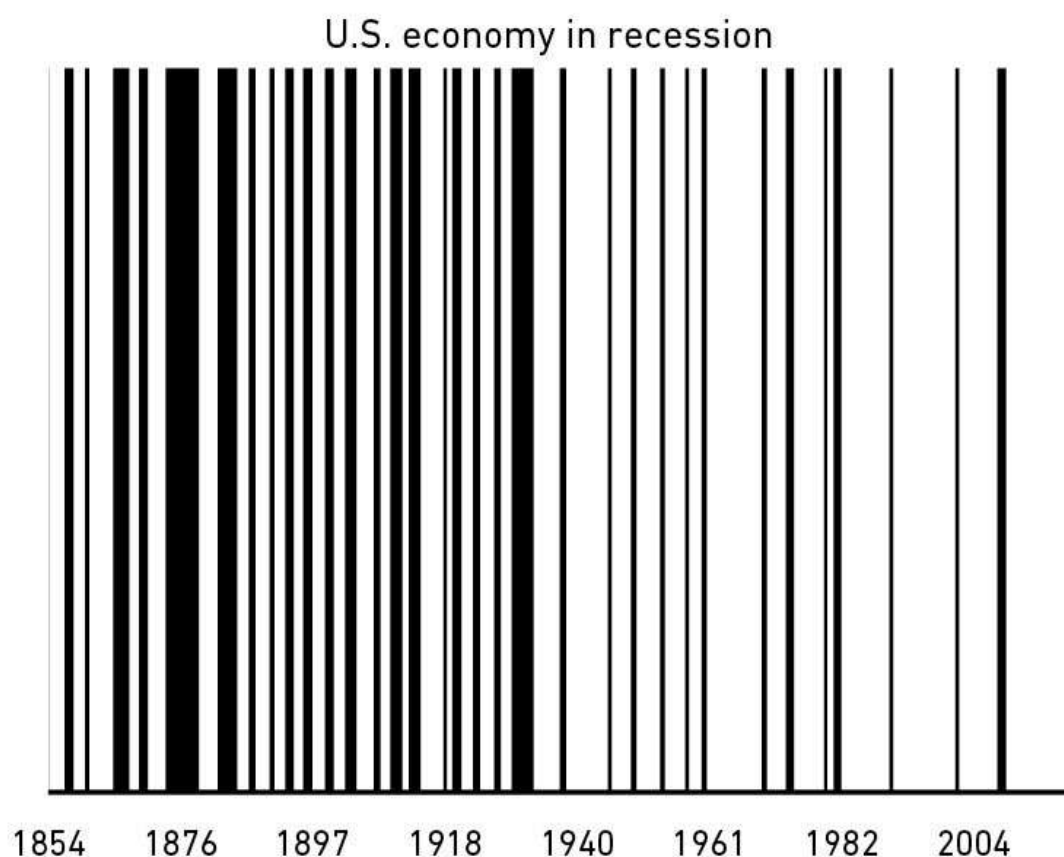
Trên thực tế, điều này có nghĩa là tất cả các dữ liệu lịch sử có từ vài thập kỷ trở lại đây về cách các công ty khởi nghiệp được cấp vốn đều đã lỗi thời. Những gì chúng ta biết về chu kỳ đầu tư và tỷ lệ thất bại của startup không phải là cơ sở sâu sắc về lịch sử để học hỏi, bởi vì cách các công ty được cấp vốn ngày nay là một mô hình lịch sử mới.

Các giai đoạn suy thoái trong nền kinh tế Hoa Kỳ

Hoặc lấy thị trường chứng khoán. S&P 500 không bao gồm cổ phiếu tài chính cho đến năm 1976; ngày nay, tài chính chiếm 16% chỉ số. Cổ phiếu công nghệ hầu như không tồn tại cách đây 50 năm. Ngày nay, chúng chiếm hơn 20% chỉ số. Các quy tắc kế toán đã thay đổi theo thời gian. Vì vậy, có công bố thông tin, kiểm toán và số lượng thanh khoản thị trường. Mọi thứ đã thay đổi.

Thời gian giữa các cuộc suy thoái của Hoa Kỳ đã thay đổi đáng kể trong 150 năm qua:

Thời gian trung bình giữa các cuộc suy thoái đã tăng từ khoảng hai năm vào cuối những năm 1800 lên năm năm vào đầu thế kỷ 20 lên tám năm trong nửa thế kỷ qua.



Khi tôi viết điều này, có vẻ như chúng ta đang đi vào suy thoái — 12 năm kể từ khi cuộc suy thoái cuối cùng bắt đầu vào tháng 12 năm 2007. Đó là khoảng cách dài nhất giữa các cuộc suy thoái kể từ trước Nội chiến Mỹ.

Có rất nhiều lý thuyết về lý do tại sao các cuộc suy thoái trở nên ít thường xuyên hơn. Một là Fed quản lý chu kỳ kinh doanh tốt hơn, hoặc ít nhất là kéo dài nó. Một điều khác là ngành công nghiệp nặng dễ xảy ra tình trạng dư thừa và phá sản hơn các ngành dịch vụ thống trị trong 50 năm qua. Quan điểm bi quan là hiện nay chúng ta có ít suy thoái hơn, nhưng khi chúng xảy ra thì lại lớn hơn trước. Đối với lập luận của chúng ta, điều gì đã gây ra thay đổi không quan trọng. Điều quan trọng là mọi thứ đã thay đổi rõ ràng.

Để thấy những thay đổi lịch sử này sẽ ảnh hưởng như thế nào đến các quyết định đầu tư, hãy xem xét công việc của một người mà nhiều người tin là một trong những bộ óc đầu tư vĩ đại nhất mọi thời: Benjamin Graham.

Cuốn sách kinh điển của Graham, Nhà đầu tư thông minh, không chỉ là lý thuyết. Nó đưa ra các định hướng thực tế giống như các công thức mà nhà đầu tư có thể sử dụng để đưa ra các quyết định đầu tư thông minh.

Tôi đọc cuốn sách của Graham khi còn là một thiếu niên, lần đầu tiên tôi học về đầu tư. Các công thức được trình bày trong cuốn sách rất hấp dẫn với tôi, bởi vì

chúng thực sự là hướng dẫn từng bước về cách làm giàu. Chỉ cần làm theo hướng dẫn. Nó dường như rất dễ dàng.

Nhưng điều gì đó trở nên rõ ràng khi bạn thử áp dụng một số công thức: một vài trong số chúng không thực sự hoạt động.

Graham ủng hộ việc mua cổ phiếu giao dịch với giá thấp hơn tài sản ròng — về cơ bản tiền mặt trong ngân hàng trừ đi tất cả các khoản nợ. Điều này nghe có vẻ tuyệt vời, nhưng rất ít cổ phiếu thực sự còn giao dịch với giá rẻ như vậy - ngoài việc giả sử, một cổ phiếu rẻ bị cáo buộc gian lận kế toán.

Một trong những tiêu chí của Graham hướng dẫn các nhà đầu tư thận trọng tránh giao dịch cổ phiếu với giá cao hơn 1.5 lần giá trị sổ sách. Nếu bạn tuân theo quy tắc này trong thập kỷ qua, bạn sẽ hầu như không sở hữu gì ngoài cổ phiếu bảo hiểm và ngân hàng.

Nhà Đầu Tư Thông Minh là một trong những cuốn sách đầu tư vĩ đại nhất mọi thời. Nhưng tôi không biết một nhà đầu tư nào đã thực hiện tốt các công thức được công bố của Graham. Cuốn sách chứa đầy sự khôn ngoan - có lẽ nhiều hơn bất kỳ cuốn sách đầu tư nào khác từng được xuất bản. Nhưng với tư cách là một hướng dẫn thì nó vẫn còn là vấn đề.

Chuyện gì đã xảy ra? Graham có phải là một người trình diễn có vẻ tốt nhưng lời khuyên không hiệu quả? Không phải thế. Bản thân ông là một nhà đầu tư cực kỳ thành công.

Nhưng ông ấy thực tế. Và ông ấy là một người tương phản thực sự. Ông ấy không thích những ý tưởng đầu tư đến nỗi sẽ gắn bó với chúng khi có quá nhiều nhà đầu tư khác bắt gặp những lý thuyết đó, khiến chúng trở nên phổ biến đến mức khiến tiềm năng của chúng trở nên vô dụng. Jason Zweig - người đã chú thích phiên bản sau cho cuốn sách của Graham - đã từng viết:

Graham đã không ngừng thử nghiệm và kiểm tra lại các giả định của mình và tìm ra những gì hiệu quả - không phải những gì hiệu quả ngày hôm qua mà là những gì hiệu quả ngày hôm nay. Trong mỗi ấn bản sửa đổi của *The Intelligent Investor*, Graham đã loại bỏ các công thức mà ông đã trình bày trong ấn bản trước và thay thế chúng bằng các công thức mới, theo một nghĩa nào đó, tuyên bố “những công thức đó không hoạt động nữa, hoặc chúng không hoạt động tốt như chúng đã từng; đây là những công thức dường như hoạt động tốt hơn hiện tại”.

Một trong những lời chỉ trích phổ biến dành cho Graham là tất cả các công thức trong ấn bản năm 1972 đều lỗi thời. Phản ứng thích hợp duy nhất với lời chỉ trích này: “Tất nhiên là như vậy! Chúng là những công thức mà ông sử dụng để thay thế các công thức trong ấn bản năm 1965, thay thế các công thức trong ấn bản năm 1954, đến lượt nó, thay thế các công thức từ ấn bản năm 1949, được sử dụng để bổ sung các công thức ban đầu mà ông đã trình bày trong Phân tích Chứng khoán vào năm 1934.”

Graham qua đời năm 1976. Nếu các công thức mà ông ủng hộ đã bị loại bỏ và cập nhật năm lần từ năm 1934 đến 1972, bạn nghĩ chúng có liên quan như thế nào vào năm 2020? Hay sẽ là vào năm 2050?

Ngay trước khi chết, Graham đã được hỏi liệu phân tích chi tiết từng cổ phiếu - một chiến thuật khiến ông trở nên nổi tiếng - có còn là một chiến lược mà ông ưa thích hay không. Ông trả lời:



Nói chung là không. Tôi không còn là người ủng hộ các kỹ thuật phân tích chứng khoán phức tạp để tìm kiếm các cơ hội có giá trị vượt trội. Đây là một hoạt động bổ ích, ví dụ, cách đây 40 năm, khi cuốn sách giáo khoa của chúng tôi được xuất bản lần đầu tiên. Nhưng tình hình đã thay đổi rất nhiều kể từ đó.

Điều thay đổi là: Sự cạnh tranh ngày càng tăng khi các cơ hội được biết đến nhiều; công nghệ làm cho thông tin dễ tiếp cận hơn; và các ngành công nghiệp

thay đổi khi nền kinh tế chuyển từ lĩnh vực công nghiệp sang lĩnh vực công nghệ, có chu kỳ kinh doanh và sử dụng vốn khác nhau.

Mọi thứ đã thay đổi.

Một điều kỳ lạ thú vị trong lịch sử đầu tư là bạn càng nhìn lại quá xa, bạn càng có nhiều khả năng đang xem xét một thế giới không còn áp dụng cho ngày nay. Nhiều nhà đầu tư và nhà kinh tế cảm thấy thoải mái khi biết các dự báo của họ được hỗ trợ bởi dữ liệu hàng thập kỷ, thậm chí hàng thế kỷ. Nhưng kể từ khi các nền kinh tế phát triển, lịch sử gần đây thường là hướng dẫn tốt nhất cho tương lai, bởi vì nó có nhiều khả năng bao gồm các điều kiện quan trọng có liên quan đến tương lai.

Có một cụm từ phổ biến trong đầu tư, thường được sử dụng một cách chế giễu, “Lần này thì khác”. Nếu bạn cần phản bác lại ai đó dự đoán tương lai sẽ không phản ánh quá khứ một cách hoàn hảo, hãy nói, “Ồ, vậy bạn nghĩ lần này đã khác?”. Nó xuất phát từ quan điểm của nhà đầu tư John Templeton “Bốn từ nguy hiểm nhất trong đầu tư là ‘lần này thì khác’.”

Thế giới thay đổi. Tất nhiên là thế. Và những thay đổi đó là điều quan trọng nhất theo thời gian. Michael Batnick đã nói: “Mười hai từ nguy hiểm nhất trong đầu tư là, “Bốn từ nguy hiểm nhất trong đầu tư: lần này thì khác.”

Điều đó không có nghĩa là chúng ta nên bỏ qua lịch sử khi nghĩ về tiền bạc. Nhưng có một sắc thái quan trọng: Bạn nhìn lại lịch sử càng xa, thì những điều bạn nên làm càng tổng quát hơn. Những điều chung chung như mối quan hệ giữa con người với lòng tham và nỗi sợ hãi, cách họ cư xử khi bị căng thẳng và cách họ phản ứng với các khuyến khích có xu hướng ổn định theo thời gian. Lịch sử của tiền rất hữu ích cho loại công cụ đó.

Nhưng các xu hướng cụ thể, các ngành nghề cụ thể, các lĩnh vực cụ thể, các mối quan hệ nhân quả cụ thể về thị trường và những gì mọi người nên làm với tiền của họ luôn là một ví dụ về sự phát triển đang diễn ra. Các nhà sử học không phải là nhà tiên tri.

Vậy câu hỏi đặt ra là chúng ta nên suy nghĩ và lập kế hoạch cho tương lai như thế nào? Chúng ta hãy đọc chương tiếp theo.

13

DỰ PHÒNG RỦI RO

Điều quan trọng nhất trong mỗi kế hoạch là dự trù
không diễn ra theo dự kiến

cho việc kế hoạch

Một số ví dụ điển hình về hành vi tài chính thông minh có thể được tìm thấy ở một nơi khó có thể xảy ra: sòng bạc Las Vegas.

Tất
nhiê
n,
khôn
g
phải
tron
g số
tất
cả
ngườ
i
chơi.
Như
ng
một
nhó
m
nhỏ
nhữn



g người chơi xì dách thực hành đếm bài có thể dạy những người bình thường một điều cực kỳ quan trọng trong việc quản lý tiền bạc: tầm quan trọng của dự phòng sai sót.

Các nguyên tắc cơ bản của việc đếm bài xì dách rất đơn giản:

Không ai có thể biết chắc chắn con bài tiếp theo mà nhà cái sẽ rút ra.

Nhưng bằng cách theo dõi những quân bài đã được chia, bạn có thể tính toán những quân bài nào còn lại trong bộ bài.

Làm như vậy có thể cho bạn biết tỷ lệ cược của một quân bài cụ thể được nhà cái rút ra.

Là một người chơi, bạn đặt cược nhiều hơn khi tỷ lệ nhận được thẻ bạn muốn có lợi cho bạn và ít hơn khi chúng chống lại bạn.

Cơ chế của việc này được thực hiện như thế nào không quan trọng ở đây. Điều quan trọng là khi đếm bài xì dách cho họ biết đang chơi một trò có tỷ lệ cược, chứ không phải là điều chắc chắn. Trong bất kỳ ván bài cụ thể nào, họ nghĩ có cơ hội đoán đúng, nhưng cũng biết có rất nhiều khả năng sai. Nghe có vẻ kỳ lạ với nghề nghiệp của họ, nhưng chiến lược của họ hoàn toàn dựa vào sự thận trọng — sự thận trọng mà họ không biết và không thể biết chính xác điều gì sẽ xảy ra tiếp theo, vì vậy hãy chơi theo cách của họ. Hệ thống đếm thẻ hoạt động vì nó nghiêng một chút tỷ lệ cược từ nhà cái sang người chơi. Nhưng đừng đặt cược quá lớn ngay cả khi tỷ lệ cược có vẻ có lợi cho bạn vì nếu sai, bạn có thể thua rất nhiều và bạn không có đủ tiền để tiếp tục chơi.

Không thể có chuyện lúc nào bạn cũng đoán đúng đến mức có thể đặt cược tất cả. Bạn phải cho mình đường lùi. Bạn phải dự trù khi kế hoạch của bạn không diễn ra theo dự kiến.

Kevin Lewis, một người đánh bài giỏi đã viết thêm về triết lý này:

Mặc dù việc đếm bài đã được thống kê chứng minh là có hiệu quả, nhưng nó không đảm bảo bạn sẽ thắng trong mọi ván — chứ đừng nói đến mọi chuyến đi của bạn đến sòng bạc. Chúng ta phải đảm bảo có đủ tiền để chống chọi với bất kỳ sự thay đổi nào của vận rủi.

Giả sử bạn có lợi thế khoảng 2% so với nhà cái. Điều đó vẫn có nghĩa là nhà cái có 49% cơ hội. Do đó, bạn cần phải có đủ tiền để chống lại bất kỳ biến thể nào chống lại bạn. Một nguyên tắc chung là bạn nên có ít nhất một trăm đơn vị cơ bản. Giả sử bạn bắt đầu với mười nghìn đô la, bạn có thể thoải mái chơi mỗi lần vài trăm đô la.

Lịch sử tràn ngập những ý tưởng tốt đã đi quá xa, không thể phân biệt được với những ý tưởng tồi. Sự khôn ngoan trong việc có chỗ cho sai lầm là thừa nhận sự không chắc chắn, ngẫu nhiên và may rủi — “những điều chưa biết” — là một phần luôn tồn tại trong cuộc sống. Cách duy nhất để đối phó với chúng là tăng khoảng cách giữa những gì bạn nghĩ sẽ xảy ra và những gì thực sự xảy ra trong khi vẫn để lại cho bạn khả năng chiến đấu vào một ngày khác.

Benjamin Graham được biết đến với khái niệm về biên độ an toàn. Ông đã viết nhiều về nó và chi tiết về mặt toán học. Nhưng bản tóm tắt lý thuyết yêu thích

của tôi được đưa ra khi ông ấy đề cập trong một cuộc phỏng vấn “mục đích của biên độ an toàn là làm cho dự báo trở nên không cần thiết”.

Thật khó để nói về sức mạnh nằm trong câu nói đơn giản đó.

Biên độ an toàn — bạn cũng có thể gọi đó là chỗ cho sai sót hoặc dự phòng — cách hiệu quả duy nhất để điều hướng một cách an toàn trong một thế giới bị chi phối bởi tỷ lệ cược chứ không phải sự chắc chắn. Và hầu hết mọi thứ liên quan đến tiền đều tồn tại trong thế giới đó.

Dự báo với độ chính xác thật khó. Điều này là hiển nhiên khi chơi bài, bởi vì không ai có thể biết được vị trí của một quân bài cụ thể trong bộ bài xáo trộn. Sẽ ít rõ ràng hơn khi ai đó hỏi, “Lợi tức trung bình hàng năm của thị trường chứng khoán sẽ là bao nhiêu trong 10 năm tới?” hoặc “Tôi có thể nghỉ hưu vào ngày nào?” Nhưng về cơ bản chúng giống nhau. Điều tốt nhất chúng ta có thể làm là nghĩ về tỷ lệ cược.

Biên độ an toàn của Graham là một gợi ý đơn giản chúng ta không cần phải xem thế giới trước mắt mình là đen hay trắng, có thể đoán trước được hay không. Vùng xám — theo đuổi những thứ trong đó một loạt các kết quả tiềm năng có thể chấp nhận được — là cách thông minh để tiến hành.

Nhưng mọi người đánh giá thấp nhu cầu về sai sót trong hầu hết mọi thứ họ làm liên quan đến tiền bạc. Các nhà phân tích chứng khoán đưa ra các mục tiêu về giá cho khách hàng của họ chứ không phải phạm vi giá. Các nhà dự báo kinh tế dự đoán mọi thứ bằng những số liệu chính xác. Chuyên gia nói với những điều chắc chắn không thể lay chuyển sẽ có được lượng người theo dõi lớn hơn người nói “Chúng tôi không thể biết chắc chắn” và nói theo xác suất.

Chúng ta làm điều này trong tất cả các loại nỗ lực tài chính, đặc biệt là những nỗ lực liên quan đến quyết định của chính chúng ta. Nhà tâm lý học Harvard Max Bazerman từng chỉ ra khi phân tích kế hoạch sửa chữa nhà của người khác, hầu hết mọi người ước tính dự án sẽ vượt quá ngân sách từ 25% đến 50%.Ồ, sự thất vọng cuối cùng.

Hai điều khiến chúng ta không tránh khỏi sai sót. Một là ý tưởng ai đó phải biết tương lai sẽ ra sao, bị thúc đẩy bởi cảm giác không thoải mái đến từ việc thừa nhận điều ngược lại. Thứ hai là bạn đang tự làm hại mình bằng cách không thực hiện những hành động khai thác đầy đủ một cái nhìn chính xác về tương lai sắp thành hiện thực.

Nhưng chỗ cho sai sót không được đánh giá cao và bị hiểu lầm. Nó thường được xem như một hàng rào bảo thủ, được sử dụng bởi những người không muốn mạo hiểm nhiều hoặc không tự tin vào quan điểm của mình. Nhưng khi sử dụng một cách hợp lý thì hoàn toàn ngược lại.

Phòng khi sai sót cho phép bạn chịu đựng một loạt các kết quả tiềm năng và sức chịu đựng cho phép bạn gắn bó đủ lâu để tỷ lệ thu lợi từ một kết quả có xác suất thấp có lợi cho bạn. Mức tăng lớn nhất không thường xảy ra, bởi vì chúng không xảy ra thường xuyên hoặc vì chúng mất thời gian để kết hợp. Vì vậy, người có dự phòng trong chiến lược của họ (tiền mặt) để họ chịu đựng khó khăn sẽ có lợi thế hơn người bị xóa sổ, trò chơi kết thúc.

Bill Gates hiểu rõ điều này. Khi Microsoft còn là một công ty non trẻ, ông nói “tôi muốn có đủ tiền trong ngân hàng để trả lương trong một năm ngay cả khi chúng tôi không nhận được bất kỳ khoản thanh toán nào”. Warren Buffett cũng bày tỏ ý kiến tương tự khi nói với các cổ đông Berkshire Hathaway vào năm 2008: “Tôi đã cam kết - với bạn, các cơ quan xếp hạng và bản thân tôi - sẽ luôn điều hành Berkshire với nhiều tiền mặt hơn... Khi buộc phải lựa chọn, tôi sẽ không giao dịch ngay cả có cơ hội kiếm thêm lợi nhuận.”

Có một vài nơi cụ thể để các nhà đầu tư suy nghĩ về dự phòng.

Một là sự biến động. Bạn có thể tồn tại khi tài sản giảm 30%? Trên bảng tính, có thể — về mặt thực sự thanh toán các hóa đơn của bạn và duy trì dòng tiền dương. Nhưng về mặt tinh thần thì sao? Thật dễ dàng để đánh giá thấp những gì mà sự sụt giảm 30% ảnh hưởng đến tâm lý của bạn. Sự tự tin của bạn có thể giảm vào lúc cơ hội đang ở mức cao nhất. Bạn - hoặc người phối ngẫu của bạn - có thể quyết định đã đến lúc phải lên kế hoạch mới hoặc sự nghiệp mới. Tôi biết một số nhà đầu tư đã bỏ cuộc sau khi thua lỗ vì đã kiệt sức. Thể chất kiệt quệ. Bảng tính rất giỏi trong việc cho bạn biết khi nào các con số cộng lại hoặc không cộng lại. Chúng không giỏi trong việc mô hình hóa cảm giác của bạn khi cho con đi ngủ vào ban đêm và tự hỏi liệu quyết định đầu tư bạn đã đưa ra có phải là một sai lầm sẽ làm tổn hại đến tương lai của chúng hay không. Có một khoảng cách giữa những gì bạn có thể chịu đựng về mặt kỹ thuật và những gì có thể về mặt tình cảm.

Một khoản khác là tiết kiệm để nghỉ hưu. Ví dụ, chúng ta có thể nhìn vào lịch sử và thấy thị trường chứng khoán Mỹ tăng trung bình hàng năm là 6.8% sau lạm phát kể từ những năm 1870. Đây là một ước tính đầu tiên hợp lý để sử dụng nó như một ước tính về những gì có thể mong đợi trên danh mục đầu tư đa

dạng của riêng bạn khi tiết kiệm cho hưu trí. Bạn có thể sử dụng các giả định hoàn vốn đó để biết số tiền cần tiết kiệm mỗi tháng để đạt được mục tiêu của mình.

Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu lợi nhuận trong tương lai thấp hơn? Hoặc ngày nghỉ hưu mục tiêu của bạn lại rơi vào giữa một thị trường con gấu tàn bạo, như năm 2009? Điều gì sẽ xảy ra nếu một thị trường con gấu (giảm) trong tương lai khiến bạn bán hết cổ phiếu và cuối cùng bỏ lỡ một thị trường tăng giá trong tương lai (thị trường con bò), vì vậy lợi nhuận bạn thực sự kiếm được ít hơn mức trung bình của thị trường? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn cần rút tiền mặt trong tài khoản hưu trí của mình ở độ tuổi 30 để chi trả cho một vấn đề y tế?

Câu trả lời cho những điều nếu xảy ra là, “Bạn sẽ không thể nghỉ hưu như mong muốn”. Đó có thể là một thảm họa.

Giải pháp rất đơn giản: Luôn dự phòng khi ước tính lợi nhuận trong tương lai của bạn. Đây là nghệ thuật hơn là khoa học. Đối với các khoản đầu tư của riêng tôi, mà tôi sẽ mô tả nhiều hơn trong chương 20, tôi cho lợi nhuận trong tương lai tôi kiếm được sẽ thấp hơn $\frac{1}{3}$ so với mức trung bình trong lịch sử. Vì vậy, tôi tiết kiệm nhiều hơn nếu tôi cho tương lai sẽ giống với quá khứ. Đó là biên độ an toàn của tôi. Tương lai có thể tồi tệ hơn $\frac{1}{3}$ so với quá khứ, nhưng không có biên độ an toàn nào đảm bảo 100%. Bộ đệm $\frac{1}{3}$ là đủ để cho phép tôi ngủ ngon vào ban đêm. Và nếu tương lai giống với quá khứ, tôi sẽ rất ngạc nhiên. Charlie Munger nói: “Cách tốt nhất để đạt được biên độ an toàn là đặt mục tiêu (lợi nhuận) thấp”.

Một người anh em họ của dự phòng rủi ro là cái mà tôi gọi là thiên vị lạc quan trong việc chấp nhận rủi ro. Sự gắn bó với tỷ lệ cược có lợi khi nhược điểm là không thể chấp nhận được trong bất kỳ trường hợp nào.

Nassim Taleb nói, “Bạn có thể mạo hiểm nhưng đừng phá sản.” Và thực sự, bạn nên làm như vậy.

Ý tưởng là bạn phải chấp nhận rủi ro để vượt lên phía trước, nhưng không có rủi ro nào khiến bạn phá sản là điều đáng để chấp nhận.

Với tiền bạc cũng vậy. Tỷ lệ cược của nhiều thứ sinh lợi đang có lợi cho bạn. Giá bất động sản tăng trong hầu hết các năm, và trong hầu hết các năm, bạn sẽ nhận được tiền lương mỗi tuần. Nhưng nếu điều gì đó có 95% tỷ lệ là đúng, 5% là sai có nghĩa là bạn gần như chắc chắn sẽ gặp phải những điều bất lợi vào một

thời điểm nào đó trong cuộc đời. Và nếu giá của nó là phá sản thì 95% thời gian còn lại có khả năng không đáng để mạo hiểm, cho dù nó trông hấp dẫn đến mức nào.

Đòn bẩy là con quỷ ở đây. Đòn bẩy — gánh nợ để làm cho vốn của bạn nhiều hơn — đẩy những rủi ro thông thường thành một thứ có khả năng tạo ra sự



hủy hoại. Điều nguy hiểm là sự lạc quan che giấu khả năng bị hủy hoại. Kết quả là chúng ta đánh giá thấp rủi ro một cách có hệ thống. Giá nhà ở đã giảm 30% trong thập kỷ trước. Một số công ty vỡ nợ. Đó là chủ nghĩa tư bản. Nó xảy ra. Những người có tỷ lệ đòn bẩy cao bị xóa sổ kép: Họ không chỉ bị phá sản mà còn bị xóa bỏ mọi cơ hội quay trở lại trò chơi vào chính thời điểm cơ hội đã chín muồi. Một chủ nhà bị xóa sổ vào năm 2009 đã không có cơ hội tận dụng lãi suất thế chấp rẻ vào năm 2010. Lehman Brothers không có cơ hội đầu tư vào các khoản nợ rẻ trong năm 2009. Họ đã xong.

Để giải quyết vấn đề này, tôi chấp nhận rủi ro với một phần và sợ hãi với phần còn lại. Điều này không phải là không nhất quán, nhưng tâm lý về tiền sẽ khiến bạn tin đúng như vậy. Tôi chỉ muốn đảm bảo có thể đứng vững đủ lâu để những rủi ro của tôi được đền đáp. **Bạn phải sống sót trước khi thành công.** Để nhắc lại một điểm mà chúng tôi đã đưa ra một vài lần trong cuốn sách này: Khả năng làm những gì bạn muốn, khi bạn muốn, có ROI (tỷ suất hoàn vốn) vô hạn.

Dự phòng rủi ro không chỉ mở rộng mục tiêu xung quanh những gì bạn nghĩ có thể xảy ra. Nó cũng giúp bảo vệ bạn khỏi những điều bạn không bao giờ tưởng tượng được, đó có thể là những sự kiện rắc rối nhất mà chúng ta phải đối mặt.

Trận Stalingrad trong Thế chiến II là trận chiến lớn nhất trong lịch sử. Cùng với nó là những câu chuyện đáng kinh ngạc không kém về cách mọi người đối phó với rủi ro.

Vào cuối năm 1942, có một đơn vị xe tăng Đức dự bị đang nằm trên cánh đồng cỏ bên ngoài thành phố. Khi những chiếc xe tăng đang rất cần trên tiền tuyến, một điều gì đó đã xảy ra khiến mọi người ngạc nhiên: Hầu như không chiếc nào hoạt động được.

Trong số 104 xe tăng trong đơn vị, có ít hơn 20 chiếc có thể hoạt động. Các kỹ sư đã nhanh chóng tìm ra vấn đề. Nhà sử học William Craig viết: “Trong nhiều tuần không hoạt động ở phía sau chiến tuyến, chuột đồng đã làm tổ bên trong các phương tiện và ăn mất lớp cách điện bao phủ hệ thống điện”.

Người Đức có những thiết bị tinh vi nhất trên thế giới. Tuy nhiên, họ đã bị đánh bại bởi những con chuột.

Bạn có thể tưởng tượng ra sự hoài nghi của họ. Điều này gần như chắc chắn không thể quên trong tâm trí của họ. Nhà thiết kế xe tăng nghĩ gì về việc bảo vệ trước chuột?

Những điều như vậy xảy ra mọi lúc. Bạn có thể lập kế hoạch cho mọi rủi ro ngoại trừ những điều quá điên rồ không thể nghĩ tới. Và những điều điên rồ đó có thể gây hại nhiều nhất, bởi vì chúng xảy ra thường xuyên hơn bạn nghĩ và bạn không có kế hoạch để đối phó với chúng.

Năm 2006, Warren Buffett tuyên bố tìm kiếm người thay thế. Ông nói cần ai đó “được lập trình di truyền để nhận ra và tránh những rủi ro nghiêm trọng, kể cả những rủi ro chưa từng gặp phải trước đây.”

Tôi đã thấy kỹ năng này có hiệu quả với các công ty khởi nghiệp mà công ty của tôi, Quỹ cộng tác, đã hỗ trợ. Yêu cầu một người sáng lập liệt kê những rủi ro lớn nhất mà họ phải đối mặt và những nghi ngờ thông thường được đề cập. Nhưng ngoài những khó khăn có thể dự đoán được khi điều hành một công ty khởi nghiệp, đây là một số vấn đề mà chúng tôi đã giải quyết giữa các công ty trong danh mục đầu tư của mình:

Đường ống nước bị vỡ, gây ngập lụt và phá hủy văn phòng của một công ty.

Văn phòng của một công ty bị phá hủy ba lần.

Một công ty đã bị đuổi khỏi nhà máy sản xuất của mình.

Một cửa hàng đã phải đóng cửa sau khi một khách hàng gọi cho bộ y tế vì cô ấy không thích việc một khách hàng khác mang theo một con chó vào trong.

Email của một giám đốc điều hành đã bị giả mạo giữa một đợt gây quỹ đòi hỏi tất cả sự chú ý của anh ta.

Một người sáng lập đã bị suy sụp tinh thần.

Một số sự kiện trong số này tồn tại với tương lai của công ty. Nhưng không ai có thể lường trước được, bởi vì trước đây chưa từng xảy ra với các CEO xử lý những vấn đề này — hoặc bất kỳ ai khác mà họ biết, về vấn đề đó. Đó là lãnh thổ chưa được thăm dò.

Theo định nghĩa, việc tránh những loại rủi ro chưa biết này là điều không thể. Bạn không thể chuẩn bị cho những gì bạn không thể hình dung.

Nếu có một cách để bảo vệ khỏi thiệt hại của chúng, đó là tránh những điểm hỏng hóc đơn lẻ.

Một nguyên tắc chung cho rất nhiều điều trong cuộc sống là mọi thứ có thể phá vỡ thì cuối cùng cũng sẽ tan vỡ. Vì vậy, nếu nhiều thứ chỉ dựa vào một thứ hoạt động, và thứ đó bị hỏng, bạn đang đếm từng ngày để dẫn đến thảm họa. Đó là một điểm thất bại duy nhất.

Một số người rất giỏi trong việc tránh những điểm thất bại đơn lẻ. Hầu hết các hệ thống quan trọng trên máy bay đều có bản dự phòng, và thường là hai bản dự phòng. Máy bay phản lực hiện đại có bốn hệ thống điện dự phòng. Bạn có thể bay với một động cơ và hạ cánh về mặt kỹ thuật mà không cần động cơ, vì mọi máy bay phản lực phải có khả năng dừng trên đường băng chỉ với phanh của nó, mà không có lực đẩy ngược lại từ động cơ của nó. Tương tự như vậy, cầu treo có thể làm mất nhiều dây cáp mà không bị rơi.

Điểm thất bại lớn nhất đối với tiền bạc là chỉ dựa vào đồng lương để tài trợ cho các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn, không có khoản tiết kiệm để tạo ra khoảng cách giữa những gì bạn nghĩ và những gì có thể xảy ra trong tương lai.

Bí quyết thường bị bỏ qua - ngay cả với những người giàu nhất - là những gì chúng ta đã thấy trong chương 10: nhận ra bạn không cần một lý do cụ thể để tiết kiệm. Tiết kiệm cho một chiếc ô tô, một ngôi nhà, hoặc cho những ngày nghỉ hưu đều được. Nhưng điều quan trọng không kém là tiết kiệm cho những thứ bạn không thể đoán trước hoặc thậm chí không thể hiểu được — khoản tài chính tương đương với những con chuột đồng.

Dự đoán những gì bạn sẽ sử dụng tiền tiết kiệm của mình, giả sử bạn đang sống trong một thế giới mà bạn biết chính xác chi phí tương lai của mình sẽ là bao nhiêu, điều mà không ai làm. Tôi tiết kiệm rất nhiều và tôi không biết mình sẽ sử dụng số tiền tiết kiệm vào việc gì trong tương lai. Rất nhiều kế hoạch tài

chính chỉ chuẩn bị cho những rủi ro đã biết có đủ biên độ an toàn để tồn tại trong thế giới thực.

Trên thực tế, phần quan trọng nhất của mọi kế hoạch là dự phòng rủi ro.

14

BẠN SẼ THAY ĐỔI

Kế hoạch dài hạn khó thực hiện vì mục tiêu và tham vọng của mọi người thay đổi theo thời gian

Bây giờ, hãy để tôi chỉ cho bạn cách điều này áp dụng cho bạn.

Lớn lên như một người không có đặc quyền cũng như trí tuệ bẩm sinh, nhưng lại là chàng trai làm việc chăm chỉ nhất mà tôi biết. Những người này có rất nhiều điều để học vì họ có sự hiểu biết sâu sắc về từng tắc đất trên con đường thành công.

Nhiệm vụ và ước mơ của cuộc đời anh khi còn là một thiếu niên là trở thành một bác sĩ. Có thể nói tỷ lệ cược chồng chất chống lại anh. Không có người nào vào thời điểm đó coi đó là một khả năng.

Nhưng anh ấy đã làm. Cuối cùng anh đã trở thành một bác sĩ.

Có bao nhiêu thành tựu đến từ việc bắt đầu từ con số không, giúp bạn vươn lên dẫn đầu trường y và đạt được một trong những nghề cao quý nhất trước mọi khó khăn?

Tôi đã nói chuyện với anh vài năm trước. Cuộc trò chuyện diễn ra như thế này:

Tôi: “Lâu rồi không gặp! Bạn thế nào?”

Anh ấy: “Sự nghiệp khủng”.

Tôi: “Haha, thì ...”

Anh ấy: “Sự nghiệp kinh khủng, anh bạn.”

Mọi thứ im lặng trong 10 phút. Sự căng thẳng và hàng giờ đồng hồ đã đeo bám anh ấy. Anh ấy có vẻ thất vọng về vị trí của ngày hôm nay dù đó là nơi anh ấy muốn trở thành 15 năm trước.

Nền tảng của tâm lý học: con người dự báo kém về tương lai của họ.

Tưởng tượng một mục tiêu thật dễ dàng và thú vị. Hình dung một mục tiêu trong bối cảnh cuộc sống thực tế, căng thẳng cùng với những mục tiêu theo đuổi cạnh tranh là một điều gì đó hoàn toàn khác.

Điều này ảnh hưởng lớn đến khả năng lập kế hoạch cho các mục tiêu tài chính trong tương lai của chúng ta.

Nhiều cậu bé năm tuổi đều muốn lái máy kéo khi lớn lên. Rất ít công việc trông tốt hơn trong mắt một cậu bé mà ý tưởng về một công việc tốt bắt đầu và kết thúc bằng câu “Vroom vroom, bíp bíp, máy kéo lớn, tôi đến đây!”

Sau đó, nhiều người lớn lên và nhận ra lái máy kéo có thể không phải là nghề nghiệp tốt nhất. Có lẽ, họ muốn một cái gì đó có uy tín hoặc sinh lợi hơn.

Vì vậy, khi còn là một thiếu niên, họ mơ ước trở thành một luật sư. Trường luật và chi phí của nó, họ chấp nhận.

Sau đó, với tư cách là một luật sư, họ phải đối mặt với thời gian làm việc dài đến mức hiếm khi được gặp gia đình.

Vì vậy, có lẽ họ nhận một công việc được trả lương thấp hơn với giờ giấc linh hoạt. Sau đó, họ nhận ra dịch vụ chăm sóc trẻ em đắt đỏ đến mức tiêu tốn gần hết tiền lương của họ, và họ chọn làm cha mẹ ở nhà. Họ kết luận đây cuối cùng là lựa chọn đúng đắn.

Sau đó, ở tuổi 70, họ nhận ra cả đời phải ở nhà có nghĩa là họ không được chuẩn bị cho việc nghỉ hưu.

Nhiều người trong chúng ta lướt qua cuộc đời trên một quỹ đạo giống nhau. Theo Cục Dự trữ Liên bang, chỉ 27% học sinh tốt nghiệp đại học có công việc liên quan đến chuyên ngành học. 29% cha mẹ ở nhà có bằng đại học. Tất nhiên, ít có khả năng hối tiếc về việc học của họ. Nhưng chúng ta nên thừa nhận một bậc cha mẹ mới ở độ tuổi 30 có thể nghĩ về các mục tiêu cuộc sống theo cách mà những người 18 tuổi tự lập mục tiêu nghề nghiệp sẽ không bao giờ tưởng tượng được.

Lập kế hoạch tài chính dài hạn là điều cần thiết. Nhưng mọi thứ thay đổi — cả thế giới xung quanh bạn, mục tiêu và mong muốn của chính bạn. Có một điều phải nói, “Chúng ta không biết tương lai sẽ ra sao”. Một điều khác nữa là bạn phải thừa nhận bản thân bạn hôm nay không biết mình sẽ muốn gì trong tương lai. Và sự thật là, rất ít người trong chúng ta làm được. Thật khó để đưa ra quyết định lâu dài khi quan điểm của bạn về những gì bạn muốn trong tương lai có thể thay đổi.

Kết thúc Ảo tưởng Lịch sử là cái mà các nhà tâm lý học gọi là xu hướng mọi người nhận thức rõ ràng về mức độ thay đổi của họ trong quá khứ, nhưng lại đánh giá thấp tính cách, mong muốn và mục tiêu của họ có thể thay đổi bao nhiêu trong tương lai. Nhà tâm lý học Harvard Daniel Gilbert từng nói:

Ở mỗi giai đoạn của cuộc đời, chúng ta đưa ra những quyết định sẽ ảnh hưởng sâu sắc đến cuộc sống của những người mà ta sẽ trở thành, và sau đó khi trở thành những người đó, ta không phải lúc nào cũng vui mừng với những quyết định đã đưa ra. Vì vậy, những người trẻ tuổi trả tiền để có hình xăm. Người trung niên vội vã ly hôn, người trẻ tuổi vội vã kết hôn. Tiếp tục và tiếp tục.

“Tất cả chúng ta,” anh ấy nói, “đang đi vòng quanh với một ảo tưởng - một ảo tưởng lịch sử, lịch sử cá nhân của chúng ta, vừa kết thúc, chúng ta vừa mới trở thành những người mà chúng ta luôn mong muốn và sẽ trở thành trong phần còn lại của cuộc đời chúng ta.” Chúng ta có xu hướng không bao giờ học được bài học này. Nghiên cứu của Gilbert cho thấy những người từ 18 đến 68 tuổi đánh giá thấp mức độ thay đổi của họ trong tương lai.

Bạn có thể thấy điều này ảnh hưởng đến kế hoạch tài chính dài hạn như thế nào. Charlie Munger nói quy tắc đầu tiên của lãi kép là không bao giờ làm gián đoạn nó một cách không cần thiết. Nhưng làm thế nào để bạn không làm gián đoạn kế hoạch tiền bạc — sự nghiệp, đầu tư, chi tiêu, lập ngân sách, bất cứ điều gì — khi những gì bạn muốn trong cuộc sống thay đổi? Nó khó. Một phần lý do khiến những người như Ronald Read - người gác cổng giàu có mà chúng ta đã gặp trước đó - và Warren Buffett trở nên thành công như vậy là vì họ tiếp tục làm điều tương tự trong nhiều thập kỷ liên tục, để lãi kép diễn ra. Nhưng nhiều người trong chúng ta thay đổi rất nhiều trong suốt cuộc đời đến nỗi chúng ta không muốn tiếp tục làm điều tương tự trong nhiều thập kỷ liên tục. Hoặc bất cứ thứ gì gần với nó. Vì vậy, thay vì một vòng đời 80 năm, tiền của chúng ta có lẽ chia thành bốn khối 20 năm riêng biệt.

Tôi biết nhiều người trẻ sống khắc khổ với thu nhập ít ỏi, và họ chấp nhận điều đó. Nhưng có những người làm việc để trang trải cho một cuộc sống xa hoa, và họ hoàn toàn hài lòng với điều đó. Cả hai đều có rủi ro - rủi ro trước là không chuẩn bị để gây dựng gia đình hoặc tài trợ cho quỹ hưu trí, rủi ro sau là hối tiếc vì bạn đã dành những năm tháng tuổi trẻ và sức khỏe để hoang phí.

Không có giải pháp dễ dàng cho vấn đề này. Nói với một cậu bé năm tuổi cậu nên trở thành một luật sư thay vì một người lái máy kéo và cậu sẽ không đồng ý với mọi tế bào trong cơ thể mình.

Nhưng có hai điều cần lưu ý khi đưa ra những gì bạn cho là quyết định lâu dài.

Chúng ta nên tránh những mục đích cực đoan trong việc lập kế hoạch tài chính. Giả sử bạn sẽ hạnh phúc với mức thu nhập rất thấp, hoặc chọn làm việc nhiều giờ liên tục để theo đuổi mức thu nhập cao, sẽ làm tăng khả năng một ngày nào đó bạn sẽ thấy mình có điểm hối tiếc. Động lực của Kết thúc Áo tưởng Lịch sử là con người thích nghi với hầu hết các hoàn cảnh, vì vậy lợi ích của một kế hoạch cực đoan — sự đơn giản của việc hầu như không có gì hoặc cảm giác hồi hộp khi có hầu hết mọi thứ — sẽ mất đi. Nhưng mặt trái của những thái cực đó - không đủ khả năng để nghỉ hưu, hoặc nhìn lại quãng đời dành cho việc đuổi theo đô la - trở thành những hối tiếc lâu dài. Sự hối tiếc đặc biệt đau đớn khi bạn từ bỏ một kế hoạch trước đó và cảm thấy như bạn phải chạy theo hướng khác nhanh gấp đôi để bù lại thời gian đã mất.

Kết hợp hoạt động tốt nhất khi bạn có thể đưa ra một kế hoạch trong nhiều năm hoặc nhiều thập kỷ để phát triển. Điều này không chỉ đúng với tiết kiệm mà còn cả sự nghiệp và các mối quan hệ. Sức bền là chìa khóa. Và khi bạn xem xét xu hướng thay đổi con người của chúng ta theo thời gian, cân bằng ở mọi thời điểm trong cuộc sống của bạn sẽ trở thành một chiến lược để tránh hối tiếc trong tương lai và khuyến khích sự bền bỉ.

Mục tiêu, tại mọi thời điểm trong cuộc sống làm việc của bạn, có mức tiết kiệm hàng năm vừa phải, thời gian rảnh rỗi vừa phải, không đi làm nhiều hơn và ít nhất là thời gian vừa phải với gia đình, làm tăng khả năng thực hiện được kế hoạch và tránh hối tiếc nếu bất kỳ một trong những thứ đó rơi vào khó khăn.

Chúng ta cũng nên chấp nhận thực tế của việc thay đổi suy nghĩ. Một số người lao động khốn khổ nhất mà tôi đã gặp là những người trung thành với nghề nghiệp vì đó là lĩnh vực họ đã chọn khi ở tuổi 18. Khi bạn chấp nhận sự Kết thúc của Áo tưởng Lịch sử, bạn nhận ra khả năng chọn một

công việc khi bạn chưa đủ tuổi để uống rượu mà bạn vẫn sẽ làm khi bạn đủ tuổi để nhận An sinh xã hội là thấp.

Bí quyết là hãy chấp nhận thực tế thay đổi và bước tiếp càng sớm càng tốt.

Jason Zweig, phụ trách chuyên mục đầu tư của Wall Street Journal, đã làm việc với nhà tâm lý học Daniel Kahneman để viết cuốn sách Tư duy, Nhanh và Chậm. Zweig đã từng kể một câu chuyện về tính cách kỳ quặc của Kahneman đã phục vụ anh rất tốt: “Không có gì khiến tôi ngạc nhiên về Danny hơn khả năng kích nổ những gì chúng tôi vừa làm với anh ấy,” Zweig viết. Anh ấy và Kahneman có thể làm việc liên tục trên một chương, nhưng:

Điều tiếp theo mà bạn biết, [Kahneman] gửi một phiên bản đã biến đổi hoàn toàn đến mức không thể nhận ra: Nó bắt đầu khác, kết thúc khác, nó kết hợp những giai thoại và bằng chứng mà bạn chưa từng nghĩ tới, nó dựa trên những nghiên cứu mà bạn chưa từng nghe.

“Khi tôi hỏi Danny làm cách nào để anh ấy có thể bắt đầu lại như thể chúng tôi chưa từng viết bản nháp trước đó,” Zweig tiếp tục, “anh ấy nói những lời mà tôi chưa bao giờ quên: “Tôi không có chi phí cơ hội nào.”

Chi phí cơ hội là những khoản chi tiêu đã thực hiện và không thể thay đổi được bởi bất kỳ quyết định nào trong hiện tại và tương lai.

Những cái giá phải trả - buộc các quyết định vào những nỗ lực trong quá khứ mà không thể được hoàn lại - là một ác quỷ trong một thế giới nơi mọi người thay đổi theo thời gian. Họ biến bản thân tương lai của chúng ta trở thành tù nhân của quá khứ, khác biệt với bản thân chúng ta. Nó tương đương với việc một người lạ đưa ra quyết định quan trọng cho cuộc đời của bạn.

Việc chấp nhận ý tưởng các mục tiêu tài chính đã đặt ra khi bạn là một con người khác nên bị từ bỏ không thương tiếc thay vì hỗ trợ cuộc sống và tiếp tục có thể là một chiến lược tốt để giảm thiểu sự hối tiếc trong tương lai.

Việc hoàn thành càng nhanh, bạn càng có thể quay trở lại lối nếp sớm hơn.



Tiếp theo, hãy nói về phí nhập học.

Daniel Kahneman

KHÔNG CÓ GÌ MIỄN PHÍ

Mọi thứ đều có giá nhưng không phải tất cả

đều ghi trên nhãn

Mọi thứ đều có giá, và chìa khóa của rất nhiều thứ liên quan đến tiền chỉ là tìm ra giá là bao nhiêu và sẵn sàng trả nó.

Vấn đề là giá của nhiều thứ không thể hiện rõ cho đến khi bạn tận mắt trải nghiệm chúng, khi hóa đơn đã quá hạn thanh toán.

General Electric là công ty lớn nhất thế giới vào năm 2004, trị giá 330 tỷ đô la. Đó là tấm gương sáng của chủ nghĩa tư bản về tăng lớp doanh nghiệp lớn.

Rồi mọi thứ tan thành từng mảnh.

Cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 đã khiến bộ phận tài chính của GE - bộ phận cung cấp hơn một nửa lợi nhuận của công ty - rơi vào tình trạng hỗn loạn. Cuối cùng nó đã được bán với giá bèo. Các vụ đặt cược tiếp theo vào dầu mỏ và năng lượng là thảm họa, dẫn đến hàng tỷ đô la bị xóa sổ. Cổ phiếu của GE đã giảm từ \$40 năm 2007 xuống còn \$7 vào năm 2018.

Việc đổ lỗi cho Giám đốc điều hành Jeff Immelt - người điều hành công ty từ năm 2001 - là ngay lập tức và gay gắt. Ông bị chỉ trích vì khả năng lãnh đạo, các vụ mua lại, cắt giảm cổ tức, sa thải công nhân và — tất nhiên — giá cổ phiếu lao dốc. Đúng như vậy: những người được ban thưởng bằng sự giàu có của triều đại khi thời cơ thuận lợi sẽ gánh vác trách nhiệm khi triều đình rút đi. Ông ấy đã từ chức vào năm 2017.

Nhưng Immelt đã nói điều gì đó sâu sắc trước khi ra đi.

Đáp lại những người chỉ trích cho hành động của ông ấy là sai và những gì ông ấy nên làm là hiển nhiên, Immelt nói với người kế nhiệm của mình, “Mọi công việc đều có vẻ dễ dàng khi bạn không phải là người làm nó.”

Mọi công việc đều có vẻ dễ dàng khi bạn không phải là người thực hiện vì những thách thức mà ai đó phải đối mặt trong đấu trường thường vô hình đối với những người trong đám đông.

Đối phó với những nhu cầu trái ngược nhau của sự phình to, các nhà đầu tư ngắn hạn, các cơ quan quản lý, công đoàn và bộ máy quan liêu cố thủ không chỉ khó thực hiện mà còn khó nhận ra mức độ nghiêm trọng của vấn đề cho đến khi

bạn là người giải quyết chúng. Người kế nhiệm của Immelt, người đã trụ được 14 tháng, cũng học được điều này.

Hầu hết mọi thứ trong thực tế khó hơn so với lý thuyết. Đôi khi điều này là do chúng ta quá tự tin. Thông thường, đó là bởi vì chúng ta không giỏi xác định cái giá của sự thành công, điều này khiến chúng ta không thể trả được.

Chỉ số S&P 500 đã tăng gấp 119 lần trong 50 năm kết thúc vào năm 2018. Tất cả những gì bạn phải làm là ngồi im và để tiền của bạn tăng lên. Đầu tư thành công có vẻ dễ dàng khi bạn không phải là người thực hiện nó.

Bạn sẽ nghe thấy “Giữ cổ phiếu trong thời gian dài”. Đó là lời khuyên tốt.

Nhưng bạn có biết khó khăn như thế nào để duy trì một triển vọng dài hạn khi cổ phiếu đang giảm giá?

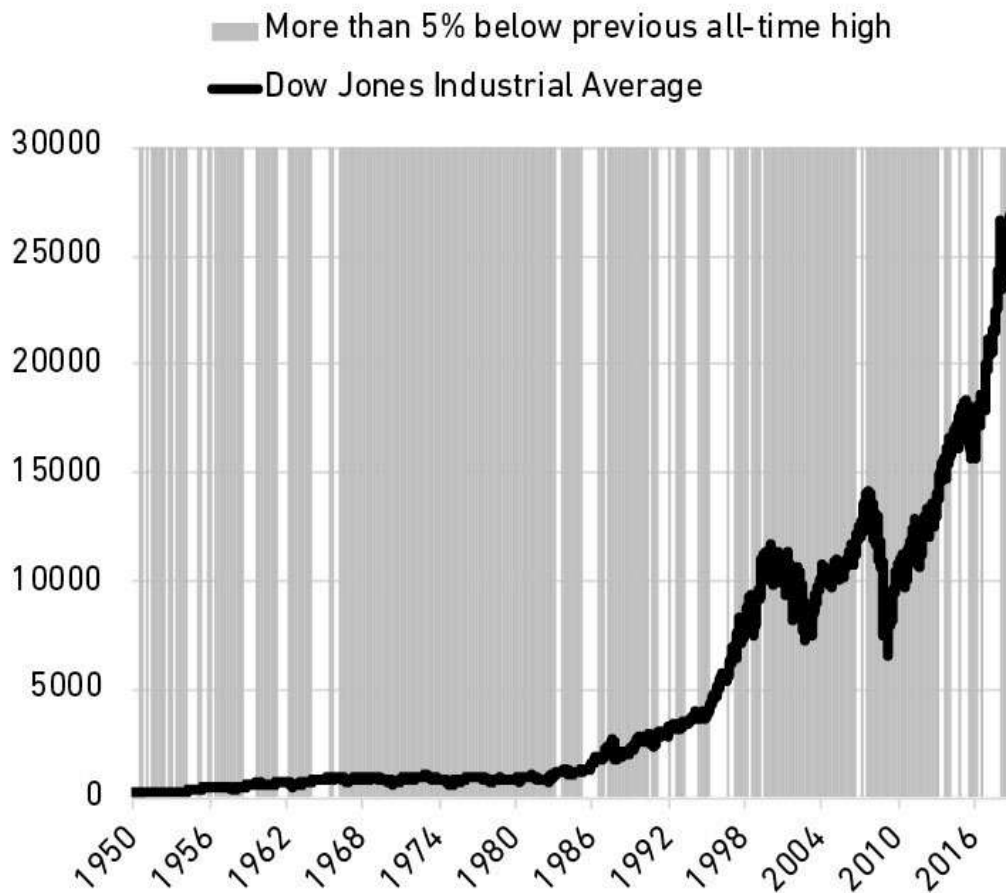
Giống như mọi thứ đáng giá khác, đầu tư thành công đòi hỏi một cái giá. Nhưng tiền tệ của nó không phải là đô la và xu. Đó là sự biến động, sợ hãi, nghi ngờ, không chắc chắn và hối tiếc — tất cả đều dễ bị bỏ qua cho đến khi bạn xử lý chúng trong thời gian thực.

Việc không thể nhận ra cái giá của đầu tư có thể cám dỗ chúng ta cố gắng đạt được thứ gì đó mà chẳng có ích lợi gì. Điều này, giống như ăn trộm, hiếm khi kết thúc tốt đẹp.

Giả sử bạn muốn có một chiếc ô tô mới. Nó có giá 30.000 đô la. Bạn có ba lựa chọn: 1) Trả 30.000 đô la cho nó, 2) Tìm một cái đã qua sử dụng rẻ hơn, hoặc 3) Lấy trộm nó. Trong trường hợp này, 99% mọi người đều tránh lựa chọn thứ ba, vì hậu quả của việc trộm xe còn nhiều hơn cả giá trị chiếc xe.

Nhưng giả sử bạn muốn kiếm được 11% lợi tức hàng năm trong 30 năm tới để bạn có thể nghỉ hưu trong yên bình. Phần thưởng này có miễn phí không? Dĩ nhiên là không. Thế giới không bao giờ tốt đẹp như vậy. Có một bảng giá, một hóa đơn phải trả. Chỉ số Công nghiệp Dow Jones đã mang lại khoảng 11% mỗi năm từ năm 1950 đến 2019, điều này thật tuyệt. Nhưng cái giá của sự thành công trong thời kỳ này rất cao. Các đường màu xám trong biểu đồ bên dưới hiển thị khi nó thấp hơn ít nhất 5% so với mức cao nhất mọi thời trước đó.

Đây là giá của lợi tức thị trường. Các khoản phí. Đó là chi phí nhập học. Và nó rất đau.



Giống như hầu hết các sản phẩm, lợi nhuận càng lớn thì giá càng cao. Cổ phiếu Netflix đã tăng hơn 35.000% từ năm 2002 đến 2018, nhưng giao dịch dưới mức cao nhất mọi thời trước đó 94% số ngày. Monster Beverage đã mang lại 319.000% từ năm 1995 đến 2018 — một trong những mức lợi nhuận cao nhất trong lịch sử — nhưng được giao dịch dưới mức cao trước đó 95% trong suốt thời gian.

Bây giờ đây là phần quan trọng. Giống như chiếc xe, bạn có một vài lựa chọn: Bạn có thể trả mức giá này, chấp nhận sự biến động và thay đổi. Hoặc bạn có thể tìm thấy một tài sản ít bất ổn hơn và lợi nhuận thấp hơn, tương đương với một chiếc ô tô đã qua sử dụng. Hoặc bạn có thể thử cách tương tự như trộm xe. Cố gắng nhận được lợi nhuận trong khi tránh những biến động đi kèm.

Nhiều người chọn phương án thứ ba khi đầu tư. Giống như một tên trộm xe hơi — dù có thiện ý và tuân thủ luật pháp — họ hình thành các mảnh khoe và chiến lược để có được lợi nhuận mà không phải trả giá. Họ giao dịch mua bán. Họ cố gắng bán trước đợt suy thoái tiếp theo và mua trước đợt bùng nổ tiếp theo. Hầu hết các nhà đầu tư dù chỉ có một chút kinh nghiệm đều biết sự biến động là có

thật và phổ biến. Sau đó, nhiều người thực hiện bước hợp lý tiếp theo: cố gắng tránh nó.

Nhưng Thần Tài coi thường những người tìm kiếm phần thưởng mà không phải trả giá. Một số tên trộm xe hơi sẽ thoát khỏi nó. Nhiều người khác sẽ bị bắt và bị trừng phạt.

Điều tương tự với đầu tư.

Morningstar đã từng xem xét hoạt động của các quỹ tương hỗ chiến thuật, có chiến lược là chuyển đổi giữa cổ phiếu và trái phiếu vào những thời điểm thích hợp, nắm bắt lợi nhuận thị trường với rủi ro giảm giá thấp hơn. Họ muốn lợi nhuận mà không phải trả giá. Nghiên cứu tập trung vào giai đoạn từ giữa năm 2010 đến cuối 2011, khi thị trường chứng khoán Mỹ hoang mang lo sợ về một cuộc suy thoái mới và chỉ số S&P 500 giảm hơn 20%. Đây là loại môi trường mà các quỹ chiến thuật phải hoạt động. Đó là thời điểm để họ tỏa sáng.

Theo số liệu của Morningstar, đã có 112 quỹ tương hỗ chiến thuật trong thời kỳ này. Chỉ có chín quỹ có lợi nhuận được điều chỉnh theo rủi ro tốt hơn quỹ trái phiếu cổ phiếu theo tỷ lệ 60/40 đơn thuần. Morningstar đã viết: “Với một vài trường hợp ngoại lệ, [quỹ chiến thuật] thu được ít hơn, dễ bay hơi hơn hoặc





phải chịu nhiều rủi ro giảm giá” như quỹ chuyên nhượng.

Các nhà đầu tư cá nhân cũng mắc phải điều này khi thực hiện các khoản đầu tư của riêng họ. Theo Morningstar, nhà đầu tư quỹ cổ phần trung bình hoạt động kém hơn số tiền họ đầu tư nửa phần trăm mỗi năm — kết quả của việc mua và bán khi lẽ ra họ chỉ nên mua và nắm giữ.

Điều trở trêu là bằng cách cố gắng tránh giảm giá, các nhà đầu tư cuối cùng phải trả gấp đôi.

Trở lại với GE. Một trong những sai lầm của nó bắt nguồn từ thời kỳ cựu CEO Jack Welch. Welch trở nên nổi tiếng vì đảm bảo thu nhập hàng quý trên mỗi cổ phiếu vượt qua ước tính của Phố Wall. Ông ấy là kiện tướng. Nếu các nhà phân tích Phố Wall kỳ vọng \$0.25 / cổ phiếu, Jack sẽ đưa ra \$0.26 bất kể tình trạng kinh doanh hay nền kinh tế. Ông làm điều đó bằng cách ‘nhào nặn’ các con số - thường kéo lợi nhuận từ các quý trong tương lai sang quý hiện tại để khiến những con số ngoạn ngoạn chào chủ nhân của chúng.

Forbes đã báo cáo một trong hàng chục ví dụ: “[General Electric] trong hai năm liên tiếp ‘bán’ đầu máy xe lửa cho các đối tác tài chính giấu tên thay vì người dùng cuối trong các giao dịch để lại hầu hết rủi ro về quyền sở hữu với GE.”

Welch không bao giờ từ chối trò chơi này. Ông đã viết trong cuốn sách ‘Phơi bày tất cả’ của mình:

Phản ứng của các nhà lãnh đạo doanh nghiệp với các cuộc khủng hoảng là điển hình của văn hóa GE. Ngay cả khi sổ sách đã kết thúc vào cuối quý, nhiều người ngay lập tức đề nghị bán để bù đắp khoảng cách [thu nhập]. Một số cho biết họ có thể kiếm thêm 10 triệu đô la, 20 triệu đô la và thậm chí 30 triệu từ hoạt động kinh doanh của mình để bù đắp rủi ro.

Kết quả là dưới sự lãnh đạo của Welch, những người nắm giữ cổ phiếu không phải trả giá. Họ có được tính nhất quán và khả năng dự đoán — một cổ phiếu tăng mạnh hàng năm mà không có bất ngờ về sự không chắc chắn. Sau đó, hóa đơn đến hạn, giống như mọi khi. Các cổ đông của GE đã phải trải qua một thập kỷ thua lỗ lớn mà trước đây được che chắn bởi các cuộc điều động kế toán. Thu nhập trong thời đại của Welch đã trở thành lỗ ngày nay.

Ví dụ kỳ lạ nhất về điều này đến từ những gã khổng lồ cho vay thế chấp thất bại Freddie Mac và Fannie Mae, vào đầu những năm 2000 đã sụp đổ vì báo cáo thu nhập hiện tại thấp hơn hàng tỷ đô la với ý định chia sẻ những khoản lợi nhuận đó ra trong các giai đoạn trong tương lai để tạo cho các nhà đầu tư ảo tưởng về sự suôn sẻ và khả năng dự đoán. Ảo tưởng về việc không phải trả giá.

Câu hỏi đặt ra: Tại sao nhiều người sẵn sàng trả giá xe hơi, nhà cửa, đồ ăn và kỳ nghỉ lại cố gắng tránh phải trả giá bằng lợi nhuận đầu tư tốt?

Câu trả lời rất đơn giản: Cái giá của việc đầu tư thành công không phải là điều hiển nhiên ngay lập tức. Đó không phải là một bảng giá mà bạn có thể nhìn thấy, bạn không cảm thấy đó là một khoản phí để mua một thứ gì đó tốt. Cảm giác như bị phạt nếu làm sai điều gì đó. Và trong khi mọi người nói chung là ổn với việc trả phí, thì các khoản phạt được cho là nên tránh. Bạn phải đưa ra quyết định sớm và tránh bị phạt. Tiền phạt giao thông và tiền phạt IRS (thuế) có nghĩa là bạn đã làm sai điều gì đó và đáng bị trừng phạt. Phản ứng tự nhiên đối với bất kỳ ai thấy sự giàu có của họ giảm sút và coi đó là khoản tiền phạt là tránh bị phạt tiền trong tương lai.

Nghe có vẻ bình thường, nhưng coi sự biến động của thị trường như một khoản phí thay vì tiền phạt là một phần quan trọng trong việc phát triển loại tư duy cho phép bạn gắn bó đủ lâu để lợi nhuận đầu tư có lợi cho bạn.

Rất ít nhà đầu tư có thể nói, “Tôi thực sự ổn nếu mất 20% số tiền của mình.” Điều này đúng gấp đôi với các nhà đầu tư mới, những người chưa bao giờ bị sụt

giảm 20% giá trị.

Nhưng nếu bạn xem sự biến động là một khoản phí, mọi thứ sẽ khác.

Vé vào cửa Disneyland có giá \$100. Nhưng bạn sẽ có một ngày tuyệt vời với lũ trẻ của mình, bạn sẽ không bao giờ quên. Năm ngoái, hơn 18 triệu người cho khoản phí đó đáng phải trả. Rất ít người cảm thấy \$100 là một hình phạt hay một khoản tiền phạt. Sự đánh đổi đáng giá của các khoản phí là rõ ràng.

Tương tự với đầu tư, nơi sự biến động hầu như luôn là một khoản phí, không phải là một khoản tiền phạt.

Lợi nhuận thị trường không bao giờ miễn phí. Chúng yêu cầu bạn phải trả giá, giống như bất kỳ sản phẩm nào khác. Bạn không bị buộc phải trả khoản phí này, giống như bạn không bị buộc phải đến Disneyland. Bạn có thể đến hội chợ địa phương của quận, nơi vé có thể là \$10, hoặc ở nhà miễn phí. Bạn vẫn có thể có một khoảng thời gian vui vẻ. Nhưng bạn thường sẽ nhận được những gì bạn trả. Với các chợ cũng vậy. Phí biến động / không chắc chắn — giá của lợi nhuận — là chi phí nhập học để nhận được lợi nhuận lớn hơn tiền mặt và trái phiếu.



Bí quyết là thuyết phục bản thân, phí của thị trường là xứng đáng. Đó là cách duy nhất để đối phó với sự biến động và không chắc chắn — không chỉ đối mặt với nó, mà còn nhận ra đó là một khoản phí nhập học đáng phải trả.

Tất nhiên, không có gì đảm bảo nó sẽ luôn như vậy. Đôi khi trời mưa ở Disneyland. Nhưng nếu bạn coi phí nhập học là một khoản tiền phạt, bạn sẽ không bao giờ tận hưởng được điều kỳ diệu.

Tìm cái giá và sau đó trả nó.

BẠN & TÔI

Thận trọng với lời khuyên tài chính từ

khác với bạn

những người có hoàn cảnh

Sự bùng nổ của bong bóng dot-com vào đầu những năm 2000 đã làm giảm tài sản hộ gia đình xuống 6.2 nghìn tỷ đô la.

Sự kết thúc của bong bóng nhà đất đã làm mất đi hơn 8 nghìn tỷ đô la.

Thật khó để nói mức độ tàn phá của bong bóng tài chính về mặt xã hội. Chúng hủy hoại cuộc sống.

Tại sao những điều này xảy ra?

Và tại sao chúng tiếp tục xảy ra?

Tại sao chúng ta không thể rút ra bài học?

Câu trả lời phổ biến ở đây là con người tham lam, và lòng tham là một đặc điểm không thể xóa nhòa của bản chất con người.

Điều đó có thể đúng, và đó là một câu trả lời đủ tốt cho hầu hết mọi người. Nhưng hãy nhớ từ chương 1: không ai điên cả. Mọi người đưa ra quyết định tài chính mà họ hối tiếc, và họ thường làm như vậy với thông tin khan hiếm và không có logic. Nhưng các quyết định có ý nghĩa với họ khi chúng được thực hiện. Đổ lỗi cho bong bóng do lòng tham và dừng lại ở đó bỏ lỡ những bài học quan trọng về cách thức và lý do tại sao mọi người hợp lý hóa những gì trong nhận thức muộn màng trông giống như những quyết định tham lam.

Một phần lý do tại sao bong bóng rất khó tìm hiểu là chúng không giống như ung thư, nơi sinh khiết cho chúng ta một cảnh báo và chẩn đoán rõ ràng. Chúng giống như sự trỗi dậy và sụp đổ của một đảng chính trị, nơi kết quả có thể biết trước trong nhận thức muộn màng nhưng nguyên nhân và trách nhiệm không bao giờ được thống nhất.

Cạnh tranh về lợi nhuận đầu tư rất khốc liệt và ai đó phải sở hữu mọi tài sản tại mọi thời điểm. Điều đó có nghĩa là ý tưởng đơn thuần về bong bóng sẽ luôn gây tranh cãi, bởi vì không ai muốn nghĩ họ sở hữu một tài sản được định giá quá

cao. Trong nhận thức muộn màng, chúng ta có nhiều khả năng chỉ ra những ngón tay hoài nghi hơn là để rút ra bài học.

Tôi không nghĩ chúng ta sẽ có thể giải thích đầy đủ tại sao bong bóng lại xảy ra. Nó giống như việc hỏi tại sao chiến tranh xảy ra - hầu như luôn có một số lý do, nhiều lý do mâu thuẫn với nhau, tất cả đều gây tranh cãi.

Đây là một chủ đề quá phức tạp cho những câu trả lời đơn giản.

Nhưng hãy để tôi đề xuất một lý do mà chúng xảy ra mà cả hai đều bị bỏ qua và áp dụng cho cá nhân bạn: Các nhà đầu tư thường ngây thơ nhận các dấu hiệu từ các nhà đầu tư khác, những người đang chơi một trò chơi khác với họ.

Một ý tưởng tồn tại trong lĩnh vực tài chính tưởng chừng như vô tội nhưng đã gây ra những thiệt hại khôn lường.

Đó là quan điểm cho tài sản có một mức giá hợp lý trong một thế giới mà các nhà đầu tư có các mục tiêu và thời gian khác nhau.

Hãy tự hỏi bản thân: Bạn nên trả bao nhiêu cho cổ phiếu Google hôm nay?

Câu trả lời phụ thuộc vào bạn là ai.

Bạn có một chân trời thời gian 30 năm? Sau đó, cái giá thông minh phải trả liên quan đến một phân tích tinh tế về dòng tiền chiết khấu của Google trong 30 năm tới.

Bạn đang muốn rút tiền trong vòng 10 năm? Sau đó, cái giá phải trả có thể được tìm ra bằng cách phân tích tiềm năng của ngành công nghệ trong thập kỷ tới và liệu ban lãnh đạo Google có thể thực hiện đúng tầm nhìn của mình hay không.

Bạn đang muốn bán trong vòng một năm? Sau đó, hãy chú ý đến các chu kỳ bán sản phẩm hiện tại của Google và liệu có thị trường con gấu hay không.

Bạn có phải là một nhà giao dịch trong ngày? Cái giá phải trả là “ai quan tâm?” bởi vì bạn chỉ đang cố gắng kiếm một vài đô la từ bất cứ điều gì xảy ra từ lúc này đến giờ ăn trưa, điều này có thể đạt được với bất kỳ giá nào.

Khi các nhà đầu tư có các mục tiêu và thời gian khác nhau — và họ làm ở mọi loại tài sản — thì mức giá trong kỳ cục với người này có thể lại ý nghĩa với người khác, bởi vì các yếu tố mà nhà đầu tư chú ý là khác nhau.

Hãy xem bong bóng dot-com vào những năm 1990.

Mọi người có thể nhìn vào Yahoo! vào năm 1999 và nói “Điều đó thật điên rồ! Một triệu lần doanh thu! Việc định giá thật lỗ bịch!”

Nhiều nhà đầu tư sở hữu cổ phiếu Yahoo! năm 1999 phải trả một cái giá vô lý. Một nhà giao dịch trong ngày có thể đạt được những gì họ cần cho dù Yahoo! là \$5 một cổ phiếu hoặc \$500 một cổ phiếu miễn là nó đi đúng hướng vào ngày hôm đó. Và nó đã làm, trong nhiều năm.

Một quy tắc 'sắt' trong tài chính là tiền sẽ quay trở lại ở mức độ lớn nhất có thể. Nếu một tài sản có động lực - nó liên tục tăng trong một khoảng thời gian - thì việc một nhóm các nhà giao dịch ngắn hạn cho nó sẽ tiếp tục tăng cũng không phải là điều điên rồ. Không vô thời hạn; chỉ trong một khoảng thời gian ngắn họ cần. Động lực thu hút các nhà giao dịch ngắn hạn một cách hợp lý.

Sau đó, nó bắt đầu các cuộc đua.

Bong bóng hình thành khi động lực của lợi nhuận ngắn hạn thu hút đủ tiền khiến các nhà đầu tư chuyển từ chủ yếu là dài hạn sang chủ yếu là ngắn hạn.

Quá trình đó tự cung cấp năng lượng cho chính nó. Khi các nhà giao dịch đẩy mạnh lợi nhuận ngắn hạn, họ sẽ thu hút nhiều nhà giao dịch hơn nữa. Chẳng bao lâu những người thống trị thị trường là những người đầu tư ngắn hạn.

Bong bóng không liên quan nhiều đến việc định giá tăng. Đó chỉ là một triệu chứng của một điều gì đó khác: thời gian thu hẹp lại khi ngày càng có nhiều nhà giao dịch ngắn hạn tham gia vào sân chơi.

Người ta thường nói bong bóng dot-com là thời điểm lạc quan phi lý về tương lai. Nhưng một trong những tiêu đề phổ biến nhất của thời đó là công bố khối lượng giao dịch kỷ lục, đó là điều xảy ra khi các nhà đầu tư mua và bán trong một ngày. Các nhà đầu tư - đặc biệt là những người định giá - đã không nghĩ đến 20 năm tới. Quỹ tương hỗ trung bình có doanh thu hàng năm là 120% vào năm 1999, có nghĩa là họ đang nghĩ về tám tháng tới. Các nhà đầu tư cá nhân đã bỏ tiền vào các quỹ tương hỗ đó cũng vậy. Maggie Mahar đã viết trong cuốn sách Bull! (Thị trường con bò – giá tăng):

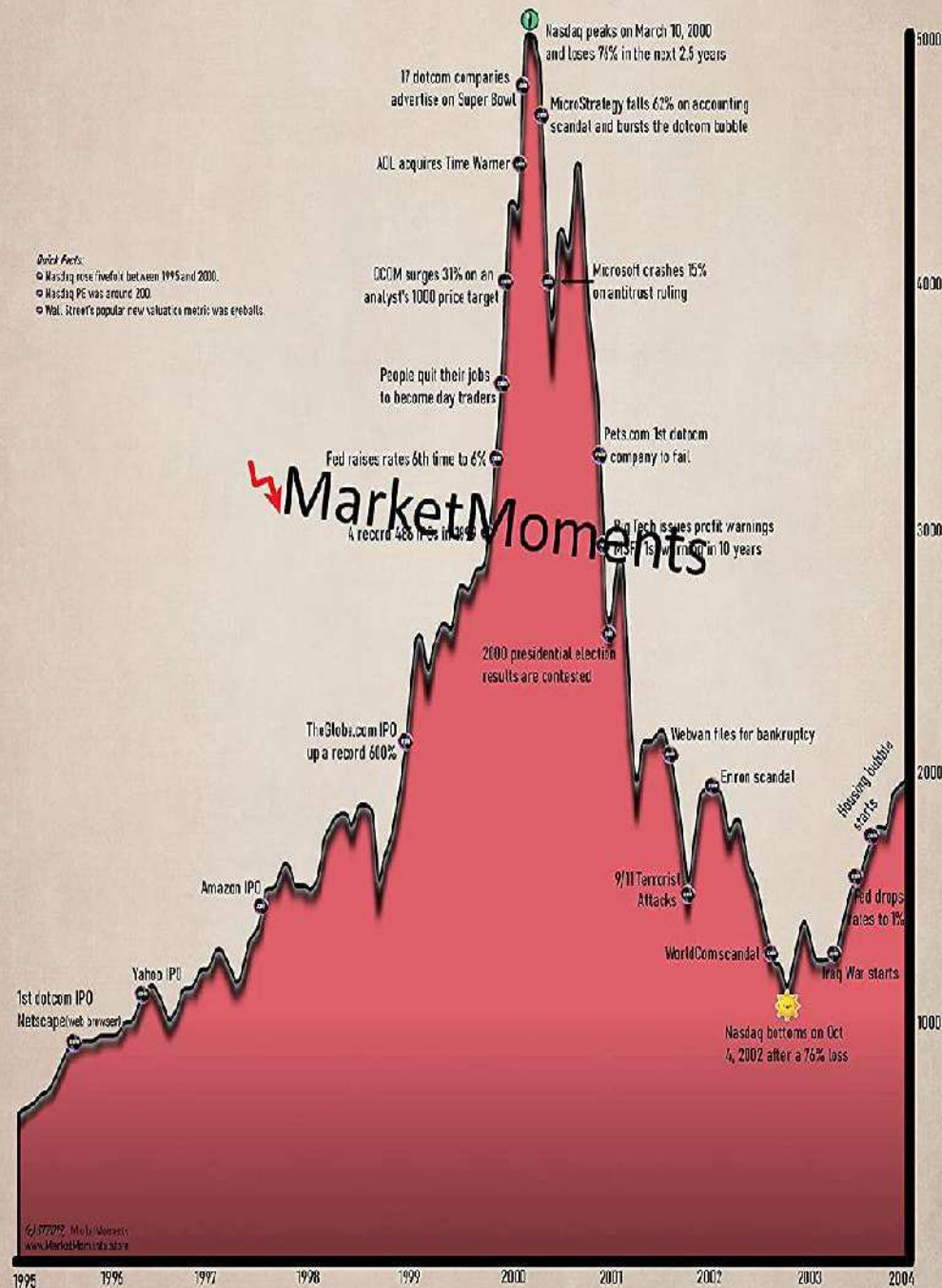
Vào giữa những năm chín mươi, báo chí đã thay thế phiếu chấm điểm hàng năm bằng các báo cáo xuất hiện ba tháng một lần. Sự thay đổi đã thúc đẩy các nhà đầu tư theo đuổi hiệu suất, đổ xô mua các quỹ đứng đầu bảng xếp hạng, ngay khi chúng đắt nhất.

Đây là thời đại của giao dịch trong ngày, hợp đồng quyền chọn ngắn hạn và bình luận thị trường cập nhật từng phút. Nó không phải là thứ bạn liên kết với những quan điểm dài hạn.

THE DOTCOM BUBBLE



Nasdaq Composite



Điều
tương
g tự
cũng
xảy
ra
tron
g
thời
 kỳ
 bong
 bóng
 nhà
 đất
 giữa
 nhữn
 g
 năm
 2000
 .
 Thật
 khó
 để
 biện
 minh
 cho
 việc
 trả
 700.
 000
 đô la
 cho
 một
 ngôi

nhà hai phòng ngủ ở Florida để nuôi gia đình bạn trong 10 năm tới. Nhưng sẽ hoàn toàn hợp lý nếu bạn có kế hoạch chuyển căn nhà trong vài tháng tới một

thị trường với giá cả tăng cao để kiếm lời nhanh chóng. Đó chính xác là những gì nhiều người đã làm trong thời kỳ bong bóng.

Dữ liệu từ Attom, một công ty theo dõi các giao dịch bất động sản, cho thấy số lượng nhà ở Mỹ được bán nhiều hơn một lần trong khoảng thời gian 12 tháng - tăng gấp 5 lần trong thời kỳ bong bóng, từ 20.000 trong quý đầu tiên của năm 2000 lên hơn 100.000 trong quý đầu tiên của năm 2004.

Bạn có nghĩ những tay chèo này quan tâm đến tỷ suất giá thuê dài hạn? Hay liệu cái giá họ phải trả có được hỗ trợ bởi sự tăng trưởng thu nhập trong dài hạn? Dĩ nhiên là không. Những con số đó không liên quan đến trò chơi của họ. Điều duy nhất quan trọng với tay chèo là giá nhà tháng sau sẽ cao hơn so với tháng này. Và trong nhiều năm, mong nó sẽ như vậy.

Bạn có thể nói rất nhiều về những nhà đầu tư này. Bạn có thể gọi họ là những nhà đầu cơ. Bạn có thể gọi họ là người vô trách nhiệm. Bạn có thể lắc đầu trước sự sẵn sàng chấp nhận rủi ro rất lớn của họ.

Nhưng tôi không nghĩ bạn có thể gọi tất cả chúng là phi lý.

Việc hình thành bong bóng không liên quan nhiều đến việc mọi người tham gia đầu tư dài hạn một cách phi lý trí. Chúng nói về những người có xu hướng chuyển sang giao dịch ngắn hạn một cách hợp lý để nắm bắt động lực đã tự nuôi sống mình.

Bạn mong đợi mọi người sẽ làm gì khi động lượng tạo ra tiềm năng sinh lời ngắn hạn lớn? Ngồi và quan sát một cách kiên nhẫn? Không bao giờ. Đó không phải là cách thể giới hoạt động. Lợi nhuận sẽ luôn được săn đuổi. Và các nhà giao dịch ngắn hạn hoạt động trong một lĩnh vực mà các quy tắc quản lý đầu tư dài hạn - đặc biệt là xung quanh việc định giá - bị bỏ qua, bởi vì chúng không liên quan đến trò đang được chơi.

Đó là nơi mọi thứ trở nên thú vị và là nơi bắt đầu các vấn đề.

Bong bóng gây thiệt hại khi các nhà đầu tư dài hạn bắt đầu nhận tín hiệu từ những nhà giao dịch ngắn hạn đang chơi trò khác với họ.

Cổ phiếu của Cisco đã tăng 300% vào năm 1999 lên \$60/cổ phiếu. Với mức giá đó, công ty được định giá 600 tỷ đô la, một điều quá điên rồ. Ít ai thực sự nghĩ nó đáng giá đến vậy. Nhà kinh tế Burton Malkiel từng chỉ ra tốc độ tăng trưởng ngụ ý của Cisco ở mức định giá đó có nghĩa là nó sẽ trở nên lớn hơn toàn bộ nền kinh tế Mỹ trong vòng 20 năm.

Nhưng nếu bạn là một nhà đầu tư dài hạn vào năm 1999, thì \$60 là mức giá duy nhất có sẵn để mua. Và nhiều người đã mua với giá đó. Vì vậy, bạn có thể đã nhìn xung quanh và tự nói với chính mình, “Chà, có thể những nhà đầu tư khác này biết điều gì đó mà tôi không biết.” Có lẽ bạn đã đi theo. Bạn thậm chí cảm thấy thông minh.

Điều bạn không nhận ra là những người giao dịch đang đặt giá biên của cổ phiếu đang chơi một trò chơi khác với bạn. Sáu mươi đô la một cổ phiếu là một mức giá hợp lý với các nhà giao dịch, bởi vì họ đã lên kế hoạch bán cổ phiếu trước khi kết thúc ngày, khi giá của nó có thể sẽ cao hơn. Nhưng sáu mươi đô la là một thảm họa với bạn, vì bạn đã lên kế hoạch nắm giữ cổ phiếu dài hạn.

Hai nhà đầu tư này thậm chí hiếm khi biết sự tồn tại của nhau. Nhưng họ ở trên cùng một lĩnh vực, chạy về phía nhau. Khi con đường của họ va chạm một cách mù quáng, ai đó sẽ bị thương. Nhiều quyết định tài chính và đầu tư bắt nguồn từ việc xem những gì người khác làm và sao chép chúng hoặc đặt cược chống lại họ. Nhưng khi bạn không biết tại sao một người nào đó lại cư xử như thế, bạn sẽ không biết họ sẽ tiếp tục hành động như vậy trong bao lâu, điều gì sẽ khiến họ thay đổi quyết định hoặc liệu họ có bao giờ học được bài học của mình hay không.

Khi một nhà bình luận trên CNBC nói, “Bạn nên mua cổ phiếu này”, hãy nhớ họ không biết bạn là ai. Bạn là một thiếu niên giao dịch cho vui? Một góa phụ cao tuổi với ngân sách hạn hẹp? Một nhà quản lý quỹ đầu cơ đang cố gắng thu thập số sách trước khi quý kết thúc? Có phải chúng ta nghĩ ba người đó có cùng ưu tiên và bất kỳ mức độ nào mà một cổ phiếu cụ thể đang giao dịch đều phù hợp với cả ba người?

Thật là điên rồ.

Thật khó để hiểu các nhà đầu tư khác có mục tiêu khác với chúng ta, bởi vì tâm lý học mới không nhận ra những người lý trí có thể nhìn thế giới qua một lăng kính khác với của bạn. Giá tăng thuyết phục tất cả các nhà đầu tư theo cách mà các nhà tiếp thị giỏi nhất cũng phải ghen tị. Chúng là một loại thuốc có thể biến các nhà đầu tư có ý thức về giá trị thành những người lạc quan với đôi mắt mờ sương, tách rời khỏi thực tế của chính họ bởi những hành động của một người chơi một trò khác với họ.

Việc bị những người chơi một trò khác làm lung lay cũng có thể khiến bạn nghĩ mình phải tiêu tiền. Quá nhiều chi tiêu của người tiêu dùng, đặc biệt ở các nước

phát triển, được thúc đẩy bởi xã hội: bị ảnh hưởng bởi những người bạn ngưỡng mộ và được thực hiện vì bạn muốn mọi người ngưỡng mộ mình.

Nhưng trong khi chúng ta có thể thấy người khác chi bao nhiêu tiền cho ô tô, nhà cửa, quần áo và các kỳ nghỉ, chúng ta không thấy được mục tiêu, lo lắng và nguyện vọng của họ. Một luật sư trẻ muốn trở thành đối tác của một công ty luật có uy tín có thể cần phải duy trì vẻ ngoài mà tôi, một nhà văn có thể làm việc trong trang phục bó sát, không cần. Nhưng khi việc mua hàng của anh ấy đặt ra kỳ vọng của riêng tôi, tôi đang đi trên con đường thất vọng tiềm tàng vì tôi đang tiêu tiền mà không có sự thăng tiến trong sự nghiệp mà anh ấy nhận được. Chúng tôi thậm chí có phong cách có thể giống nhau. Chúng tôi chỉ đang chơi một trò khác nhau. Tôi đã mất nhiều năm để tìm ra điều này.

Một điều rút ra ở đây là hiểu được chân trời thời gian của chính bạn và không bị thuyết phục bởi những hành động của những người chơi trò khác với bạn.

Điều chính tôi có thể khuyên bạn là cố gắng xác định trò bạn đang chơi.

Thật ngạc nhiên khi ít người trong chúng ta làm như vậy. Chúng ta gọi mọi người đầu tư tiền là ‘nhà đầu tư’ giống như họ là cầu thủ bóng rổ, tất cả đều chơi cùng một trò với cùng một quy tắc. Khi bạn nhận ra quan niệm đó sai đến mức nào, bạn sẽ thấy việc xác định rõ mình đang chơi trò nào là quan trọng thế nào. Cách tôi đầu tư tiền của chính mình được trình bày chi tiết trong chương 20, nhưng nhiều năm trước, tôi đã viết “Tôi là một nhà đầu tư thụ động, lạc quan vào khả năng tạo ra tăng trưởng kinh tế thực của thế giới và tôi tin tưởng trong 30 năm tới, tốc độ tăng trưởng đó sẽ tích lũy các khoản đầu tư của tôi.”

Điều này có vẻ kỳ lạ, nhưng một khi bạn viết ra tuyên bố sứ mệnh đó, bạn sẽ nhận ra mọi thứ không liên quan đến nó - thị trường đã làm gì trong năm nay, hay liệu chúng ta có suy thoái vào năm tới hay không - là một phần của trò chơi mà tôi không chơi. Vì vậy, tôi không chú ý đến nó, và không có nguy cơ bị lôi cuốn bởi nó.

Tiếp theo, hãy nói về chủ nghĩa bi quan.

17

SỰ HẤP DẪN CỦA BI QUAN

Lạc quan nghe có vẻ hay

Nhưng Bi quan cũng có thể giúp bạn



giới sắp trở thành địa ngục.”

—Sử gia Deirdre McCloskey

Lạc quan là cách tốt nhất với hầu hết mọi người bởi vì thế giới có xu hướng trở nên tốt hơn với hầu hết mọi người.

Nhưng chủ nghĩa bi quan giữ một vị trí đặc biệt trong trái tim chúng ta. Sự bi quan không chỉ phổ biến hơn sự lạc quan. Nó cũng nghe có vẻ thông minh hơn. Nó quyến rũ về mặt trí tuệ, và nó được chú ý nhiều hơn là sự lạc quan, thứ thường được coi là không quan tâm đến rủi ro.

Trước khi đi xa hơn, chúng ta nên định nghĩa thế nào là lạc quan. Những người lạc quan thực sự tin mọi thứ sẽ tuyệt vời. Đó là sự tự mãn. Lạc quan là niềm tin tỷ lệ cược của một kết quả tốt sẽ có lợi cho bạn theo thời gian, ngay cả khi sẽ có những thất bại trên đường đi. Ý tưởng đơn giản hầu hết mọi người thức dậy vào buổi sáng cố gắng làm cho mọi thứ tốt hơn và hiệu quả hơn một chút thay vì thức dậy để gây ra rắc rối là nền tảng của sự lạc quan. Nó không phức tạp. Nó cũng không được đảm bảo. Đó chỉ là đặt cược hợp lý nhất cho hầu hết mọi người, hầu hết thời gian. Nhà thống kê quá cố Hans Rosling nói khác: “Tôi

không phải là người lạc quan. Tôi là một người theo chủ nghĩa bi quan rất nghiêm túc.“

Bây giờ chúng ta có thể thảo luận về người anh em hấp dẫn hơn của lạc quan: bi quan.

Ngày 29 tháng 12 năm 2008.

Năm tồi tệ nhất của nền kinh tế trong lịch sử hiện đại sắp khép lại. Thị trường chứng khoán trên khắp thế giới đã sụp đổ. Tỷ lệ thất nghiệp tăng cao.

Khi mọi thứ có vẻ như không thể tồi tệ hơn, Wall Street Journal đã đăng một câu chuyện với lập luận chúng ta vẫn chưa thấy gì sáng sủa. Nó đã đăng một bài báo trên trang nhất về triển vọng của một giáo sư người Nga tên là Igor Panarin, người có quan điểm kinh tế sánh ngang với sự tinh tế của các nhà văn khoa học viễn tưởng.

Tạp chí đã viết:

Vào khoảng cuối tháng 6 năm 2010, hoặc đầu tháng 7, [Panarin] nói, Hoa Kỳ sẽ vỡ thành sáu mảnh - với việc Alaska trở lại với sự kiểm soát của Nga... California sẽ hình thành hạt nhân của cái mà ông gọi là “Cộng hòa California”, và sẽ là một phần của Trung Quốc hoặc chịu ảnh hưởng của Trung Quốc. Texas sẽ là trung tâm của “Cộng hòa Texas”, một cụm các tiểu bang sẽ chuyển đến Mexico hoặc nằm dưới ảnh hưởng của Mexico. Washington, DC và New York sẽ là một phần của “Châu Mỹ Đại Tây Dương” có thể gia nhập Liên minh Châu Âu. Canada sẽ lấy một nhóm các bang phía Bắc mà GS Panarin gọi là “Cộng hòa Trung Bắc Mỹ”. Ông gợi ý Hawaii sẽ là lãnh thổ bảo hộ của Nhật Bản hoặc Trung Quốc.

Điều này đã được đăng trên trang nhất của tờ báo tài chính uy tín nhất thế giới.

Bi quan về kinh tế cũng được. Ngày tận thế cũng không sao. Lịch sử có đầy những ví dụ về các quốc gia không chỉ trải qua suy thoái mà còn tan rã.

Điều thú vị về những câu chuyện kiểu Panarin là đối cực của chúng — những dự báo về sự lạc quan thái quá — hiếm khi được coi trọng như những nhà tiên tri về sự diệt vong.

Lấy Nhật Bản vào cuối những năm 1940. Quốc gia đã sụp đổ bởi thất bại từ Thế chiến thứ hai trên mọi phương diện — kinh tế, công nghiệp, văn hóa, xã hội. Một mùa đông tàn khốc năm 1946 đã gây ra nạn đói khiến lương thực giới hạn dưới 800 calo / ngày.

Hãy tưởng tượng nếu một học giả Nhật Bản đã viết một bài báo trong thời gian này với nội dung:

Cố gắng lên mọi người. Trong cuộc đời chúng ta, nền kinh tế đất nước sẽ phát triển gần gấp 15 lần so với trước khi chiến tranh kết thúc. Tuổi thọ của chúng ta sẽ tăng gần gấp đôi. Thị trường chứng khoán sẽ tạo ra lợi nhuận hiếm thấy trong lịch sử. Chúng ta sẽ trải qua hơn 40 năm mà không bao giờ thấy tỷ lệ thất nghiệp cao hơn 6%. Chúng ta sẽ có những công ty hàng đầu thế giới về đổi mới điện tử và các hệ thống quản lý doanh nghiệp. Chẳng bao lâu nữa, chúng ta sẽ giàu có đến mức sẽ sở hữu một số bất động sản được đánh giá cao nhất ở Hoa Kỳ. Nhân tiện, người Mỹ sẽ là đồng minh thân cận nhất của chúng ta và sẽ cố gắng sao chép những hiểu biết kinh tế của chúng ta.

Chắc chắn họ sẽ cười và học giả được yêu cầu kiểm tra y tế.

Hãy nhớ mô tả ở trên là những gì đã thực sự xảy ra ở Nhật Bản vào thế hệ sau chiến tranh.



Sự bi quan nghe có vẻ thông minh và hợp lý hơn sự lạc quan.

Nói với ai đó mọi thứ sẽ tuyệt vời và họ có thể sẽ lừa bạn hoặc đưa ra ánh mắt hoài nghi. Nói với ai đó họ đang gặp nguy hiểm và bạn nhận được sự chú ý của họ.

Nếu một người thông minh nói với tôi họ có một đợt mua cổ phiếu sẽ tăng gấp 10 lần trong năm tới, tôi sẽ ngay lập tức cho họ bị khủng.

Nếu ai đó nói với tôi một cổ phiếu tôi sở hữu sắp sụp đổ vì một gian lận kế toán, tôi sẽ xóa lịch của mình và lắng nghe từng lời của họ.

Giả sử chúng ta sẽ có một cuộc suy thoái lớn và báo chí sẽ cho bạn biết. Giả sử chúng ta đang hướng tới mức tăng trưởng trung bình và không ai đặc biệt quan tâm. Giả sử chúng ta sắp trải qua cuộc Đại suy thoái tiếp theo và bạn sẽ lên TV. Nhưng hãy đề cập thời cơ tốt đang ở phía trước, hoặc thị trường còn nhiều chỗ để vận hành, hoặc một công ty có tiềm năng to lớn, và phản ứng phổ biến từ các nhà bình luận và khán giả khi bạn là một người bán hàng hoặc muốn tránh rủi ro.

Ngành công nghiệp thông tin đầu tư đã biết điều này trong nhiều năm và hiện đang là nơi cư trú của các nhà tiên tri về sự diệt vong dù hoạt động trong một môi trường mà thị trường chứng khoán đã tăng gấp 17.000 lần trong thế kỷ trước (bao gồm cả cổ tức).

Điều này đúng ngoài tài chính. Matt Ridley đã viết trong cuốn sách Người lạc quan có lý:

Một nhịp trống liên tục của chủ nghĩa bi quan thường át đi bất kỳ bài hát nào của người chiến thắng... Nếu bạn nói thế giới đã trở nên tốt đẹp hơn, bạn có thể bị gọi là ngây thơ và vô cảm. Nếu bạn nói thế giới sẽ tiếp tục tốt đẹp hơn, bạn bị coi là điên. Mặt khác, nếu bạn nói thảm họa sắp xảy ra, bạn có thể mong đợi một giải thưởng thiên tài McArthur hoặc thậm chí là giải Nobel Hòa bình. Trong quãng đời trưởng thành của tôi ... những lý do thời thượng cho sự bi quan đã thay đổi, nhưng sự bi quan thì không.

“Mọi nhóm người mà tôi hỏi đều nghĩ thế giới đáng sợ hơn, bạo lực hơn và vô vọng hơn - nói ngắn gọn là kịch tính hơn - so với thực tế,” Hans Rosling viết trong cuốn sách Sự thật của mình.

Khi bạn nhận ra con người có thể đạt được bao nhiêu tiến bộ trong suốt cuộc đời về mọi thứ, từ tăng trưởng kinh tế đến đột phá y tế, thị trường

chứng khoán, đạt được bình đẳng xã hội, bạn sẽ nghĩ lạc quan sẽ được chú ý nhiều hơn bi quan. Nhưng không.

Sức hấp dẫn trí tuệ của chủ nghĩa bi quan đã được biết đến từ lâu. John Stuart Mill đã viết vào những năm 1840: “Tôi đã quan sát thấy không phải người hy vọng khi người khác thất vọng, mà là người thất vọng khi người khác hy vọng, được nhiều người ngưỡng mộ như một nhà hiền triết.”

Câu hỏi là, tại sao? Và nó tác động thế nào đến cách chúng ta nghĩ về tiền?

Hãy lặp lại tiền đề không ai bị điên.

Có những lý do xác đáng tại sao sự bi quan lại quyến rũ khi giao dịch tiền bạc. Nó đảm bảo chúng ta không hưng phấn thái quá.

Một phần là do bản năng và không thể tránh khỏi. Kahneman nói sự chán ghét bất đối xứng với sự mất mát là một lá chắn tiến hóa. Anh ấy viết:

Khi so sánh trực tiếp hoặc gián tiếp, tổn thất lớn hơn lợi ích. Sự bất đối xứng giữa sức mạnh của những kỳ vọng hoặc trải nghiệm tích cực và tiêu cực có một lịch sử tiến hóa. Các sinh vật coi các mối đe dọa là cấp bách hơn so với có cơ hội sống sót và sinh sản tốt hơn.

Nhưng một số điều khác khiến cho sự bi quan về tài chính trở nên dễ dàng, phổ biến và có sức thuyết phục hơn là sự lạc quan.

Một là tiền có mặt ở khắp nơi, vì vậy những điều tồi tệ xảy ra có xu hướng ảnh hưởng đến mọi người và thu hút sự chú ý của mọi người.

Một cơn bão đổ bộ vào Florida không gây rủi ro trực tiếp cho 92% người Mỹ. Nhưng một cuộc suy thoái đang ập xuống nền kinh tế có thể ảnh hưởng đến mọi người — gồm cả bạn, vì vậy hãy chú ý.

Điều này áp dụng cho một cái gì đó cụ thể như thị trường chứng khoán. Hơn một nửa tổng số hộ gia đình Mỹ trực tiếp sở hữu cổ phiếu. Ngay cả trong số những hộ gia đình không sở hữu cổ phiếu, sự biến động của thị trường chứng khoán được quảng bá rầm rộ trên các phương tiện truyền thông đến mức Chỉ số Công nghiệp Dow Jones có thể là thước đo kinh tế được theo dõi nhiều nhất của những hộ gia đình không mua cổ phiếu.

Cổ phiếu tăng 1% có thể được đề cập ngắn gọn trong bản tin buổi tối. Nhưng mức giảm 1% sẽ được báo cáo với các chữ cái in hoa, in đậm thường được viết bằng màu đỏ - máu. Sự bất đối xứng là điều khó tránh.

Và trong khi ít người đặt câu hỏi hoặc cố gắng giải thích tại sao thị trường đi lên? - thì hầu như luôn có nỗ lực giải thích tại sao nó lại đi xuống.

Các nhà đầu tư có lo lắng về tăng trưởng kinh tế?

Fed có làm rối tung mọi thứ một lần nữa?

Có phải các chính trị gia đang đưa ra những quyết định tồi?

Những câu chuyện kể về lý do tại sao sự sụt giảm xảy ra khiến họ dễ dàng nói về, lo lắng và đóng khung một câu chuyện xung quanh những gì bạn nghĩ sẽ xảy ra tiếp theo — thông thường, nhiều điều tương tự hơn.

Ngay cả khi bạn không sở hữu cổ phiếu, những thứ đó sẽ thu hút sự chú ý của bạn. Chỉ 2.5% người Mỹ sở hữu cổ phiếu trước cuộc đại suy thoái năm 1929. Nhưng phần lớn người Mỹ - nếu không muốn nói cả thế giới - kinh ngạc nhìn thị trường sụp đổ, tự hỏi nó báo hiệu điều gì về số phận của chính họ. Điều này đúng cho dù bạn là luật sư hay nông dân hay thợ sửa xe.

Nhà sử học Eric Rauchway viết:

Sự sụt giảm giá trị ngay lập tức chỉ ảnh hưởng đến một số ít người Mỹ. Nhưng những người khác theo dõi thị trường chặt chẽ và coi nó như một chỉ số về số phận của họ, đến nỗi họ đột ngột dừng phần lớn hoạt động kinh tế của mình. Như nhà kinh tế học Joseph Schumpeter sau này đã viết, “mọi người cảm thấy mặt đất dưới chân họ đang sụt xuống.”

Có hai chủ đề sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của bạn cho dù bạn có hứng thú với chúng hay không: tiền bạc và sức khỏe. Trong khi các vấn đề sức khỏe có xu hướng riêng lẻ, các vấn đề tiền bạc lại mang tính hệ thống hơn. Trong một hệ thống được kết nối mà các quyết định của một người có thể ảnh hưởng đến tất cả những người khác, thật dễ hiểu tại sao rủi ro tài chính lại thu hút sự chú ý theo cách mà một số chủ đề khác khó có thể làm được.

Một điều khác là những người bị quan thường ngoại suy các xu hướng hiện tại mà không tính đến cách thị trường thích ứng.

Năm 2008, nhà môi trường Lester Brown viết: “Đến năm 2030, Trung Quốc sẽ cần 98 triệu thùng dầu mỗi ngày. Thế giới hiện đang sản xuất 85 triệu thùng / ngày và có thể không bao giờ sản xuất nhiều hơn thế. Trữ lượng dầu của thế giới sẽ hết.”

Ông ấy đúng. Thế giới sẽ cạn kiệt dầu trong viễn cảnh đó.

Nhưng đó không phải là cách thị trường hoạt động.

Có một quy luật trong kinh tế học: những hoàn cảnh cực kỳ tốt và cực kỳ tồi tệ hiếm khi tồn tại lâu vì cung và cầu thích ứng theo những cách khó dự đoán.

Hãy xem xét điều gì đã xảy ra với dầu ngay sau dự đoán của Brown.

Giá dầu tăng trong năm 2008 khi nhu cầu toàn cầu ngày càng tăng - phần lớn là từ Trung Quốc - đã đạt đến sản lượng tiềm năng. Một thùng dầu được bán với giá 20 đô la vào năm 2001 và 138 đô la vào năm 2008.

Giá mới đồng nghĩa với việc khoan dầu giống như lấy vàng ra khỏi mặt đất. Các biện pháp khuyến khích dành cho các nhà sản xuất dầu mỏ đã thay đổi đáng kể. Chi phí khoan dầu nhiều hơn 20 đô la một thùng nhưng giờ đây bạn có thể bán một thùng với giá 138 đô la.

Điều đó làm bùng nổ các công nghệ khoan mới.

Chúng ta có trữ lượng dầu mỏ khó nắm bắt trong lịch sử loài người. Và chúng ta đã biết nơi có các mỏ dầu lớn trong một thời gian. Những thay đổi công nghệ cho phép chúng ta khoan dầu một cách kinh tế. Nhà sử học dầu mỏ Daniel Yergin viết: “86% trữ lượng dầu ở Hoa Kỳ không phải là kết quả của những gì được ước tính tại thời điểm phát hiện mà là của những sửa đổi” xảy ra khi công nghệ của chúng ta được cải thiện.

Đó là những gì đã xảy ra khi quá trình fracking diễn ra vào năm 2008. Chỉ riêng tại Hoa Kỳ, sản lượng dầu đã tăng từ khoảng 5 triệu thùng / ngày vào năm 2008 lên 13 triệu vào 2019. Sản lượng dầu thế giới hiện là hơn 100 triệu thùng / ngày — cao hơn khoảng 20% những gì Brown cho là cực điểm.

Thủy lực cắt phá (fracking) là kỹ thuật khai thác mỏ bằng cách dùng áp suất chất lỏng để làm nứt các tầng đá trong lòng đất. Đường nứt sẽ chạy theo mạch đất thiên nhiên, khai mở những khoáng chất vốn bị nén chặt trong lòng đất.

Đối với một người bi quan khi ngoại suy xu hướng dầu mỏ trong năm 2008, tất nhiên mọi thứ có vẻ tồi tệ. Với một người theo chủ nghĩa hiện thực, người hiểu sự cần thiết là mẹ tất cả các phát minh, nó ít đáng sợ hơn nhiều.

Giả sử một thứ gì đó xấu xí sẽ trở nên xấu xí là một dự báo dễ dàng thực hiện. Và nó có sức thuyết phục, bởi vì nó không đòi hỏi phải tưởng tượng thế giới đang thay đổi. Các mối đe dọa khuyến khích các giải pháp ở mức độ tương đương. Đó là một cốt truyện phổ biến của lịch sử kinh tế mà những người bi quan, những người không dự báo theo đường thẳng, quá dễ bị lãng quên.

Thứ ba là tiến độ xảy ra quá chậm để nhận thấy, nhưng thất bại xảy ra quá nhanh nên không thể bỏ qua.

Có rất nhiều bi kịch chỉ qua một đêm. Hiếm khi có những điều kỳ diệu trong một sớm một chiều.

Vào ngày 5 tháng 1 năm 1889, Detroit Free Press đã chống lại giấc mơ ập ủ bấy lâu một ngày nào đó con người có thể bay như một con chim. Máy bay, tờ báo viết, “dường như không thể”:

Trọng lượng nhỏ nhất có thể có của một chiếc máy bay, với nhiên liệu cần thiết và kỹ sư, không dưới 300 hoặc 400 pound (180kg) ... nhưng có giới hạn về trọng lượng, chắc chắn không vượt quá 50 pound (22kg), vượt quá mức đó là điều không thể với động vật bay. Thiên nhiên đã đạt đến giới hạn này, và dù con người cố gắng hết sức sẽ không thể vượt qua nó.

Sáu tháng sau, Orville Wright bỏ trung học để giúp anh trai, Wilbur, thợ rèn trong nhà kho ở sân sau của họ để xây dựng một nhà máy in. Đó là phát minh chung đầu tiên của hai anh em. Nó sẽ không phải là cuối cùng của họ.

Nếu bạn phải đưa ra danh sách những phát minh quan trọng nhất của thế kỷ 20, máy bay ít nhất sẽ đứng top 5, nếu không muốn nói là số một. Máy bay đã thay đổi mọi thứ. Nó bắt đầu các cuộc chiến tranh thế giới, nó kết thúc các cuộc chiến tranh thế giới. Nó kết nối thế giới, thu hẹp khoảng cách giữa các thành phố và cộng đồng nông thôn; đại dương và quốc gia.



Nhưng câu chuyện về nhiệm vụ chế tạo chiếc máy bay đầu tiên của Anh em nhà Wright có một bước ngoặt hấp dẫn.

Sau khi họ chinh phục chuyến bay, dường như không ai nhận ra. Dường như không ai quan tâm.

Trong cuốn sách năm 1952 về lịch sử nước Mỹ, Frederick Lewis Allen đã viết:

Vài năm trôi qua trước khi công chúng biết được những gì anh em nhà Wright đang làm; mọi người tin việc bay là điều không thể, đến nỗi hầu hết những người nhìn thấy họ bay về Dayton [Ohio] vào năm 1905 đều coi những gì họ đã thấy là một trò lừa bịp — như mọi người ngày nay đánh giá về thần giao cách cảm. Mãi cho đến tháng 5 năm 1908 - gần bốn năm rưỡi sau chuyến bay đầu tiên của Wright - các phóng viên giàu kinh nghiệm được cử đến để quan sát những gì họ đang làm, các biên tập viên giàu kinh nghiệm đã hoàn toàn tin tưởng vào những cử chỉ hào hứng của các phóng viên này, và thế giới cuối cùng đã thức giấc trước thực tế chuyến bay của con người đã được thực hiện thành công.

Ngay cả sau khi mọi người bắt gặp kỳ quan của chiếc máy bay, họ đã đánh giá thấp nó trong nhiều năm.

Đầu tiên nó chủ yếu được xem như một vũ khí quân sự. Sau đó là đồ chơi của một người giàu. Sau đó, có lẽ, được sử dụng để vận chuyển một vài người.

Tờ Washington Post đã viết vào năm 1909: “Sẽ không bao giờ có những chiếc máy bay vận tải thương mại. Vận chuyển hàng hóa sẽ tiếp tục kéo theo sức nặng chậm chạp của nó trên khắp trái đất.” Chiếc máy bay chở hàng đầu tiên cất cánh sau đó 5 tháng.

Bây giờ, hãy so sánh sự thức tỉnh chậm chạp kéo dài nhiều năm để trở nên lạc quan về chiếc máy bay với tốc độ mọi người chú ý đến những người lái xe bị quan, giống như một công ty phá sản.

Hoặc một cuộc chiến tranh lớn.

Hoặc một vụ tai nạn máy bay. Một số đề cập đầu tiên về chiếc máy bay của Wright là vào năm 1908 khi một Trung úy quân đội tên là Thomas Selfridge bị giết trong một chuyến bay trình diễn.

Tăng trưởng được thúc đẩy bởi lãi kép, điều này luôn cần thời gian. Sự phá hủy được thúc đẩy bởi các điểm lỗi đơn lẻ, có thể xảy ra trong vài giây và sự mất tự tin, có thể xảy ra ngay lập tức.

Sẽ dễ dàng hơn để tạo ra một câu chuyện xung quanh sự bi quan vì các phần câu chuyện có xu hướng mới hơn và gần đây hơn. Những câu chuyện lạc quan đòi hỏi phải nhìn vào một chặng đường dài của lịch sử và sự phát triển, mà mọi người có xu hướng lãng quên và mất nhiều công sức hơn để ghép lại với nhau.

Xem xét sự tiến bộ của y học. Nhìn lại năm ngoái bạn sẽ thấy ít điều mới. Cả thập kỷ có lẽ cũng không tốt hơn nhiều. Nhưng nhìn vào 50 năm qua sẽ cho thấy một điều gì đó phi thường. Ví dụ, tỷ lệ tử vong được điều chỉnh theo độ tuổi trên đầu người do bệnh tim đã giảm hơn 70% kể từ năm 1965, theo Viện Y tế Quốc gia. Tỷ lệ tử vong do bệnh tim giảm 70% là đủ để cứu khoảng nửa triệu người Mỹ mỗi năm. Tương đương dân số của Atlanta được cứu hàng năm. Nhưng vì tiến trình đó diễn ra quá chậm, nên nó ít được chú ý hơn là những tổn thất nhanh chóng, đột ngột như khủng bố, tai nạn máy bay hoặc thiên tai. Chúng ta có thể hứng chịu cơn bão Katrina năm lần một tuần, mỗi tuần — hãy tưởng tượng mức độ chú ý sẽ nhận được — và nó sẽ không bù đắp được số người được cứu sống hàng năm từ bệnh tim trong 50 năm qua.

Điều này cũng áp dụng tương tự cho hoạt động kinh doanh, nơi phải mất nhiều năm để nhận ra tầm quan trọng của một sản phẩm hoặc công ty, nhưng thất bại có thể xảy ra trong một sớm một chiều.

Và trên thị trường chứng khoán, nơi mức giảm 40% diễn ra trong sáu tháng sẽ thu hút sự điều tra của quốc hội, nhưng mức tăng 140% diễn ra trong sáu năm có thể hầu như không được chú ý.

Và trong sự nghiệp, nơi danh tiếng cần cả đời để xây dựng và một email duy nhất để phá hủy.

Sự bị quan ngại ngủ chiếm ưu thế trong khi sức hút mạnh mẽ của sự lạc quan lại không được chú ý.

Điều này nhấn mạnh một điểm quan trọng đã được thực hiện trước đây trong cuốn sách này: Trong đầu tư, bạn phải xác định giá của thành công - sự biến động và mất mát trong bối cảnh tăng trưởng lâu dài - và sẵn sàng trả giá.

Năm 2004, tờ New York Times đã phỏng vấn Stephen Hawking, nhà khoa học mắc căn bệnh thần kinh vận động nan y khiến ông bị liệt và không thể nói chuyện ở tuổi 21.

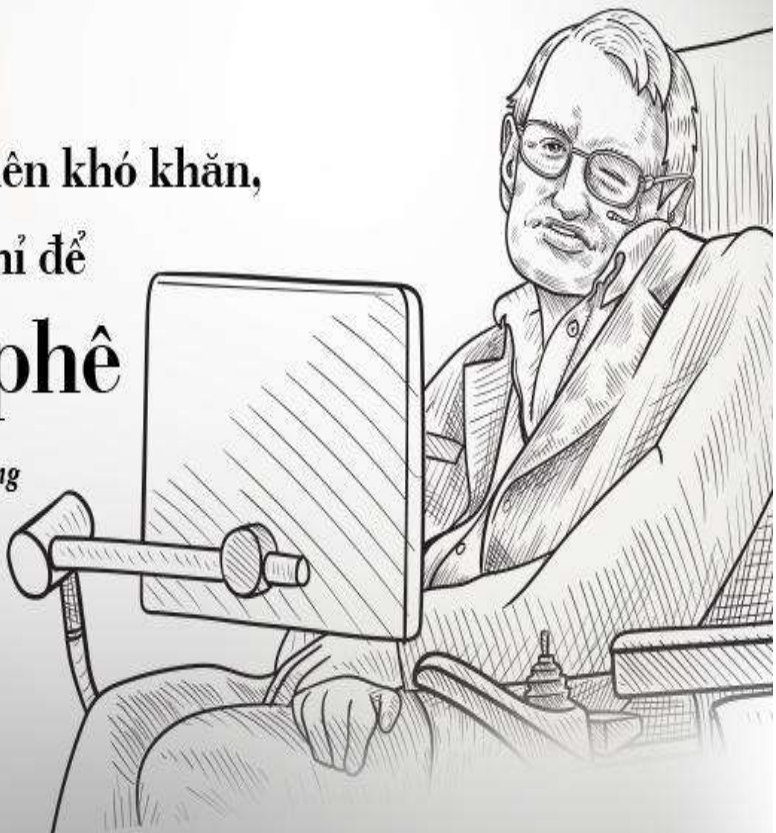
Qua máy tính của mình, Hawking nói với người phỏng vấn ông cảm thấy hứng thú khi trao đổi với mọi người.

“Ông có luôn vui vẻ như vậy?” phóng viên hỏi.

“Kỳ vọng của tôi đã giảm xuống 0 khi tôi 21 tuổi. Nhưng mọi thứ kể từ đó đều là một phần thưởng,” ông trả lời.

Khi mọi việc trở nên khó khăn,
hãy tạm nghỉ để
uống cà phê

Nhà khoa học Stephen Hawking
(1942 - 2018)



Mong đợi mọi thứ trở nên tuyệt vời có nghĩa là muốn một tình huống tốt nhất để có thể cảm thấy ổn. Sự bi quan làm giảm kỳ vọng, thu hẹp khoảng cách giữa kết quả có thể có và kết quả mà bạn cảm thấy tuyệt vời.

Có lẽ vì vậy mà nó rất quyến rũ. Nghĩ đến điều tồi tệ là cách dự phòng tốt nhất và sẽ tuyệt vời hơn nếu chúng không xảy ra.

Bây giờ, là một câu chuyện ngắn về những câu chuyện.

KHI BẠN TIN

Những hư cấu hấp dẫn, và tại sao những
lại có sức mạnh lan truyền

câu chuyện

Hãy tưởng tượng một người ngoài hành tinh được cử đến Trái đất. Công việc của anh ấy là theo dõi nền kinh tế của chúng ta.

Anh ấy đi vòng quanh Thành phố New York, cố gắng xem xét quy mô nền kinh tế và nó đã thay đổi thế nào từ năm 2007 đến 2009.

Vào đêm giao thừa năm 2007, anh ấy đi qua Quảng trường Thời đại. Anh ta nhìn thấy hàng chục nghìn người dự tiệc vui vẻ được bao quanh bởi ánh sáng rực rỡ, biển quảng cáo quái dị, pháo hoa và máy quay TV.

Anh ấy trở lại Quảng trường Thời đại vào đêm giao thừa năm 2009. Anh ấy nhìn thấy hàng chục ngàn người dự tiệc vui vẻ được bao quanh bởi ánh sáng rực rỡ, biển quảng cáo quái dị, pháo hoa và máy quay TV.

Nó trông giống nhau. Anh ấy không thể thấy nhiều sự khác biệt.

Anh ấy nhìn thấy số lượng người New York hồi hải xung quanh thành phố gần bằng nhau. Những người đó được bao quanh bởi cùng một số tòa nhà văn phòng, có cùng số bàn làm việc với cùng số máy tính, được kết nối với cùng số lượng kết nối internet.

Ở bên ngoài thành phố, anh ta thấy cùng một số nhà máy và nhà kho, được nối với nhau bằng những con đường cao tốc giống nhau, có cùng một số lượng xe tải.

Anh ta tiến gần hơn một chút đến mặt đất và thấy các trường đại học giống nhau đang giảng dạy những chủ đề giống nhau và cấp những tấm bằng giống nhau cho cùng một số lượng người.

Anh ấy nhận thấy công nghệ đã được cải thiện. Tất cả mọi người trong năm 2009 đều mang theo điện thoại thông minh không tồn tại vào năm 2007. Máy tính hiện nay nhanh hơn. Thuốc tốt hơn. Xe tiết kiệm xăng hơn. Công nghệ năng lượng mặt trời và fracking đã phát triển. Phương tiện truyền thông xã hội đã phát triển theo cấp số nhân.



Khi anh ấy bay vòng quanh đất nước, anh ấy cũng thấy như vậy. Trên toàn cầu, nhiều thứ tương tự.

Anh kết luận nền kinh tế đang trong tình trạng tương tự, thậm chí có thể tốt hơn vào năm 2009 so với 2007.

Sau đó, anh ta nhìn vào các con số.

Anh ấy bị sốc khi các hộ gia đình ở Mỹ mất hơn 16 nghìn tỷ đô la vào năm 2009 so với 2007.

Anh chết lặng khi có thêm 10 triệu người Mỹ thất nghiệp.

Anh không thể tin được khi biết thị trường chứng khoán có giá trị bằng một nửa so với hai năm trước.

Anh không thể tin dự báo của mọi người về tiềm năng kinh tế đã giảm xuống.

“Tôi không hiểu,” anh ấy nói. “Tôi đã nhìn thấy các thành phố. Tôi đã xem xét các nhà máy. Các bạn có cùng kiến thức, cùng công cụ, cùng ý tưởng. Không có gì thay đổi! Tại sao bạn nghèo hơn? Tại sao bạn lại bi quan hơn?”

Có một sự thay đổi mà người ngoài hành tinh không thể nhìn thấy từ năm 2007 đến 2009: Những câu chuyện chúng ta tự kể về nền kinh tế.

Vào năm 2007, chúng tôi đã kể một câu chuyện về sự ổn định của giá nhà đất, sự thận trọng của các chủ ngân hàng và khả năng của thị trường tài chính trong việc định giá chính xác rủi ro.

Vào năm 2009, chúng tôi đã ngừng tin vào câu chuyện đó.

Đó là điều duy nhất thay đổi. Nhưng đã tạo ra tất cả sự khác biệt trên thế giới.

Từ câu chuyện giá nhà sẽ tiếp tục tăng, đến các khoản vỡ nợ thế chấp tăng lên, sau đó các ngân hàng thua lỗ, sau đó họ giảm cho vay các doanh nghiệp khác, dẫn đến chi tiêu ít hơn, sa thải nhiều hơn, v.v.

Khác với việc bám vào một câu chuyện mới, chúng ta đã có khả năng giàu có và tăng trưởng giống hệt nhau - nếu không muốn nói là lớn hơn

trong năm 2009 như đã làm vào năm 2007. Tuy nhiên, nền kinh tế đã bị ảnh hưởng nặng nề nhất trong 80 năm.

Điều này khác với Đức vào năm 1945, nơi có cơ sở sản xuất đã bị xóa sổ. Hay Nhật Bản vào những năm 2000, nơi dân số trong độ tuổi lao động đang giảm dần. Đó là thiệt hại kinh tế hữu hình. Vào năm 2009, chúng ta đã tự gây ra thiệt hại cho bản thân, và điều đó thật tồi tệ. Đó là một trong những lực lượng kinh tế mạnh nhất tồn tại.

Khi chúng ta nghĩ về sự tăng trưởng của nền kinh tế, doanh nghiệp, đầu tư và sự nghiệp, chúng ta có xu hướng nghĩ về những thứ hữu hình - chúng ta có bao nhiêu thứ và chúng ta có khả năng gì?

Nhưng cho đến nay, những câu chuyện vẫn là lực lượng mạnh nhất trong nền kinh tế. Chúng là nhiên liệu có thể cho phép các bộ phận hữu hình của nền kinh tế hoạt động, hoặc là cái phanh kìm hãm khả năng của chúng ta.

Ở cấp độ cá nhân, có hai điều cần ghi nhớ về một thế giới theo câu chuyện khi quản lý tiền của bạn.

1. Bạn càng muốn điều gì đó trở thành sự thật, bạn càng có xu hướng tin những câu chuyện dù không có nhiều khả năng nó là sự thật.

Ngày hạnh phúc nhất trong cuộc đời của bạn là gì?

Bộ phim tài liệu How to Live Forever đặt câu hỏi ngây thơ đó cho một cụ già trăm tuổi, người đã đưa ra một câu trả lời đáng kinh ngạc.

“Ngày đình chiến,” bà nói, đề cập đến thỏa thuận năm 1918 kết thúc Thế chiến thứ nhất.

“Tại sao?” nhà sản xuất hỏi.

Bà nói: “Bởi vì chúng tôi biết sẽ không có cuộc chiến nào xảy ra nữa.”

Chiến tranh thế giới thứ hai bắt đầu 21 năm sau đó, giết chết 75 triệu người.

Có rất nhiều điều trong cuộc sống mà chúng ta nghĩ là đúng bởi vì ta rất muốn chúng trở thành sự thật.

Tôi gọi những thứ này là “hư cấu hấp dẫn”. Chúng có tác động lớn đến cách chúng ta nghĩ về tiền - đặc biệt là các khoản đầu tư và nền kinh tế.

Một câu chuyện viễn tưởng hấp dẫn xảy ra khi bạn là người thông minh, bạn muốn tìm ra giải pháp, nhưng phải đối mặt với sự kết hợp của khả năng kiểm soát hạn chế và tiền cược cao.

Chúng cực kỳ mạnh mẽ. Chúng có thể khiến bạn tin tưởng về bất cứ điều gì.

Lấy một ví dụ ngắn gọn.

Con trai của Ali Hajaji bị ốm. Những người cao tuổi ở ngôi làng Yemen của ông đã đề xuất một phương pháp chữa trị dân gian: đâm đầu gậy đang cháy qua ngực con trai ông để hút bệnh khỏi cơ thể.

Sau thủ tục, Hajaji nói với New York Times: “Khi bạn không có tiền và con trai bạn bị ốm, bạn sẽ tin vào bất cứ điều gì.”

Y thuật có trước y học hiện đại hàng nghìn năm. Trước khi có phương pháp khoa học và việc phát hiện ra vi trùng, người ta đã cho máu chảy, liệu pháp bỏ đói, khoét lỗ trên cơ thể để thoát khỏi bệnh tật, và những phương pháp điều trị khác chỉ đẩy nhanh cái chết của bạn.

Nó có vẻ điên rồ. Nhưng nếu bạn thực sự cần một giải pháp và một giải pháp tốt không được biết đến hoặc sẵn có cho bạn, thì con đường ít phản kháng nhất là hướng đến lý lẽ của Hajaji: sẵn sàng tin vào bất cứ điều gì.

Biên niên sử về Đại dịch hạch ở London, Daniel Defoe đã viết vào năm 1722:

Người dân nghiện những lời tiên tri và chiêm tinh, những giấc mơ, và mê tín dị đoan hơn bao giờ hết ... những cuốn sổ ghi chép đã làm họ sợ hãi tội đồ ... những cột nhà và góc phố được dán đầy quảng cáo của những lang băm, mời mọi người đến với họ để chữa bệnh, thường khởi đầu với những thêu dệt như: “Thuốc phòng ngừa hiệu quả chống lại bệnh dịch”. “Thuốc dự phòng chống lại sự lây nhiễm”. “Thần dược chống lại bệnh tật”.

Bệnh dịch đã giết chết một phần tư dân số London trong vòng 18 tháng. Bạn sẽ tin vào bất cứ điều gì khi số tiền đặt cược cao như vậy.

Bây giờ, hãy nghĩ về việc cùng một tập hợp thông tin hạn chế và mức cổ phần cao tác động thế nào đến các quyết định tài chính của chúng ta.

Tại sao mọi người nghe bình luận về đầu tư trên TV mà ít có thành tích? Một phần là do tiền cược quá cao. Hãy chọn ngay một vài cổ phiếu và bạn có thể trở nên giàu có mà không cần nỗ lực nhiều. Nếu có 1% khả năng dự đoán của ai đó trở thành sự thật và sẽ thay đổi cuộc đời bạn, thì việc chú ý đến không có gì là điên rồ — đề phòng thôi.

Và có rất nhiều ý kiến tài chính cho một khi bạn chọn một chiến lược hoặc một khía cạnh nào đó, bạn sẽ đầu tư vào chúng cả về tài chính và tinh thần. Nếu bạn muốn một cổ phiếu nào đó tăng gấp 10 lần, đó là bộ tộc của bạn. Nếu bạn nghĩ một chính sách kinh tế nào đó sẽ châm ngòi cho siêu lạm phát thì đó là phe của bạn.

Đây có thể là những lần cược xác suất thấp. Vấn đề là người xem không thể hoặc không hiệu chỉnh tỷ lệ cược thấp, chẳng hạn như cơ hội 1%. Nhiều người mặc định có niềm tin chắc chắn điều họ muốn là sự thật rõ ràng. Nhưng họ chỉ làm điều đó vì khả năng xảy ra một kết quả rất lớn.

Đầu tư là một trong những lĩnh vực duy nhất mang lại cơ hội hàng ngày cho những phần thưởng cực cao. Mọi người tin vào câu hỏi tài chính theo cách mà họ không bao giờ có, chẳng hạn như câu hỏi thời tiết bởi vì phần thưởng cho việc dự đoán chính xác những gì thị trường chứng khoán sẽ làm trong tuần tới nằm trong một vũ trụ khác với phần thưởng cho việc dự đoán liệu tuần tới sẽ nắng hay mưa.

Hãy xem xét 85% quỹ tương hỗ đang hoạt động kém hiệu quả so với điểm chuẩn của họ trong 10 năm kết thúc vào năm 2018. Con số đó đã khá ổn định trong nhiều thế hệ. Bạn sẽ nghĩ một ngành có hiệu suất kém như vậy sẽ là một ngành dịch vụ thích hợp và sẽ gặp khó khăn trong việc kinh doanh. Nhưng đã có gần 5 nghìn tỷ đô la được đầu tư vào các quỹ này.

Hoặc lấy Bernie Madoff. Trong nhận thức cuối cùng, kế hoạch Ponzi của ông ta đã rõ ràng. Ông ta báo cáo lợi nhuận không bao giờ thay đổi,

chúng đã được kiểm toán, và ông ta từ chối tiết lộ nhiều thông tin về cách đạt được lợi nhuận. Tuy nhiên, Madoff đã huy động được hàng tỷ đô la từ một số nhà đầu tư sành sỏi nhất trên thế giới. Ông ấy đã kể một câu chuyện hay, và mọi người muốn tin vào điều đó.

Đây là một phần quan trọng của lý do tại sao không thể thiếu dự phòng rủi ro, tính linh hoạt và độc lập tài chính - những chủ đề quan trọng được thảo luận trong các chương trước.

Khoảng cách càng lớn giữa những gì bạn muốn là đúng và những gì bạn cần phải đúng để có một kết quả có thể chấp nhận được, thì bạn càng bảo vệ mình khỏi trở thành nạn nhân của một trò lừa đảo tài chính hấp dẫn.

Khi nghĩ về rủi ro trong một dự báo, bạn sẽ dễ dàng nghĩ các kết quả tiềm năng nằm ở mức độ vừa đủ với bạn. Nhưng rủi ro lớn nhất là bạn muốn điều gì đó thành sự thật quá tệ đến mức phạm vi dự báo của bạn thậm chí không giống như thực tế.

Trong cuộc họp cuối cùng năm 2007, Cục Dự trữ Liên bang đã dự đoán mức tăng trưởng kinh tế trong năm 2008 và 2009. Đã mệt mỏi với một nền kinh tế đang suy yếu, điều này không mấy lạc quan. Nó dự đoán một loạt các mức tăng trưởng tiềm năng — tăng trưởng 1.6% ở kịch bản thấp, 2.8% ở kịch bản cao. Đó là biên độ an toàn, có chỗ cho sai sót. Trên thực tế, nền kinh tế giảm hơn 2%, có nghĩa là kịch bản thấp của Fed đã giảm gần ba lần.

Thật khó cho một nhà hoạch định chính sách để dự đoán một cuộc suy thoái hoàn toàn, bởi vì suy thoái sẽ khiến sự nghiệp của họ trở nên phức tạp. Vì vậy, ngay cả những dự báo trong trường hợp xấu nhất cũng hiếm khi mong đợi điều gì tồi tệ hơn chỉ là tăng trưởng ‘chậm’. Đó là một câu chuyện lừa đảo hấp dẫn và thật dễ tin vì mong đợi bất cứ điều gì tồi tệ hơn là quá khó để cân nhắc.

Các nhà hoạch định chính sách là mục tiêu dễ dàng bị chỉ trích, nhưng tất cả chúng ta đều làm điều này ở một mức độ nào đó. Và chúng ta làm điều đó theo cả hai hướng. Nếu bạn nghĩ một cuộc suy thoái sắp xảy ra và bạn rút tiền ra khỏi cổ phiếu của mình theo dự đoán, thì quan điểm của bạn về nền kinh tế sẽ đột nhiên bị sai lệch so với những gì bạn muốn xảy ra. Mỗi

đốm sáng, mỗi giai thoại, sẽ giống như một dấu hiệu cho thấy sự diệt vong đã đến — có thể không phải vì nó đã xảy ra, mà bởi vì bạn muốn thế.

2. Mọi người đều có một cái nhìn chưa đầy đủ về thế giới. Nhưng chúng ta tạo ra một câu chuyện hoàn chỉnh để lấp đầy những khoảng trống.

Con gái tôi khoảng một tuổi khi tôi viết chương này. Con bé tò mò về mọi thứ và học rất nhanh.

Nhưng đôi khi tôi nghĩ về tất cả những thứ con bé không thể hiểu được.

Con bé không biết tại sao bố đi làm mỗi sáng.

Các khái niệm về hóa đơn, ngân sách, sự nghiệp, thăng chức và tiết kiệm cho hưu trí hoàn toàn xa lạ với nó.

Hãy tưởng tượng cố gắng giải thích Cục Dự trữ Liên bang, các công cụ phái sinh tín dụng hoặc NAFTA với nó. Không thể nào.

Nhưng thế giới của con bé không hề nhàm chán.

Ngay cả khi mới một tuổi, con bé đã biết một số thứ hoạt động. Chăn giữ ấm, mẹ ôm ấp giúp nó thấy an toàn.

Mọi thứ con bé bắt gặp đều phù hợp với một trong số hàng chục mô hình tinh thần mà nó đã học. Khi tôi đi làm, nó không bối rối, băn khoăn về tiền lương và hóa đơn. Nó chỉ quan tâm một điều: Bố không chơi với nó nên nó rất buồn.

Mặc dù, con bé biết ít, nó không nhận ra điều đó, bởi vì nó kể cho mình một câu chuyện mạch lạc về những gì đang xảy ra dựa trên những điều nó biết.

Tất cả chúng ta, dù ở độ tuổi nào, cũng đều làm như vậy.

Cũng như con gái tôi, tôi không biết những gì tôi không biết. Vì vậy, tôi cũng dễ dàng giải thích thế giới thông qua một số mô hình tinh thần hạn chế mà tôi có theo ý mình.

Giống như con bé, tôi tìm kiếm những nguyên nhân dễ hiểu nhất trong mọi thứ tôi bắt gặp. Và, giống như con bé, tôi đã sai về rất nhiều điều trong số đó, vì tôi biết ít hơn rất nhiều về cách thế giới vận hành so với những gì tôi nghĩ.

Điều này đúng với các đối tượng dựa trên thực tế nhất.

Với lịch sử. Nó kể lại những thứ đã xảy ra. Nó phải rõ ràng và khách quan. Nhưng như BH Liddell Hart viết trong cuốn sách Tại sao chúng ta không học từ lịch sử?:

[Lịch sử] không thể được giải thích nếu không có sự hỗ trợ của trí tưởng tượng và trực giác. Số lượng bằng chứng tuyệt đối quá nhiều nên việc lựa chọn là không thể tránh khỏi. Ở đâu có chọn lọc, ở đó có nghệ thuật. Những người đọc lịch sử có xu hướng tìm kiếm những gì chứng minh họ đúng và xác nhận ý kiến cá nhân của họ. Họ bảo vệ lòng trung thành. Họ đọc với mục đích khẳng định hoặc để công kích. Họ chống lại sự thật bất tiện vì mọi người đều muốn đứng về phía các thiên thần. Cũng như chúng ta bắt đầu chiến tranh để kết thúc mọi cuộc chiến.

Daniel Kahneman đã từng kể cho tôi nghe về những câu chuyện mà mọi người tự kể cho bản thân để cảm nhận về quá khứ. Ông ấy nói:

Việc xét lại, khả năng giải thích quá khứ, cho chúng ta ảo tưởng thế giới có thể hiểu được. Nó cho chúng ta ảo tưởng thế giới có ý nghĩa, ngay cả khi nó không có ý nghĩa. Đó là một vấn đề lớn trong việc tạo ra những sai lầm trong nhiều lĩnh vực.

Hầu hết mọi người, khi đối mặt với điều gì đó họ không hiểu, không nhận ra họ không hiểu nó vì họ có thể đưa ra lời giải thích có ý nghĩa dựa trên quan điểm và kinh nghiệm độc đáo của họ trên thế giới. Tất cả chúng ta đều muốn thế giới phức tạp mà chúng ta đang sống có ý nghĩa. Vì vậy, chúng ta tự kể những câu chuyện để lấp đầy khoảng trống của những điểm mù.

Những câu chuyện này với chúng ta về mặt tài chính có thể vừa hấp dẫn vừa đáng sợ.

Khi tôi mù mờ về cách thức vận hành của thế giới, tôi có thể hoàn toàn hiểu nhầm tại sao thị trường chứng khoán lại hoạt động như vậy, theo cách khiến tôi quá tự tin vào khả năng của mình để biết nó có thể làm gì tiếp theo. Một phần lý do khiến việc dự báo thị trường chứng khoán và nền kinh tế khó khăn như vậy là vì bạn là người duy nhất trên thế giới nghĩ thế giới vận hành theo cách bạn làm. Khi bạn đưa ra quyết định vì những lý do mà tôi thậm chí không thể hiểu được, tôi có thể sẽ mù quáng đi theo bạn để đưa ra một quyết định phù hợp với bạn và tai hại với tôi. Đây, như chúng ta đã thấy trong chương 16, là cách bong bóng hình thành.

Chấp nhận bao nhiêu điều bạn không biết có nghĩa là chấp nhận bao nhiêu điều xảy ra trên thế giới nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn. Và điều đó có thể khó chấp nhận.

Suy nghĩ về các dự báo thị trường. Chúng ta rất, rất tệ với chúng. Tôi đã từng tính toán nếu bạn chỉ giả sử thị trường tăng hàng năm theo mức trung bình lịch sử của nó, thì độ chính xác của bạn sẽ tốt hơn nếu bạn theo dõi dự báo trung bình hàng năm của 20 chiến lược gia thị trường hàng đầu từ các ngân hàng lớn ở Phố Wall. Khả năng dự đoán suy thoái của chúng ta không tốt hơn là bao. Và vì các sự kiện lớn xuất hiện từ hư không, các dự báo có thể gây hại nhiều hơn lợi, tạo ra ảo tưởng về khả năng dự đoán trong một thế giới nơi các sự kiện không lường trước kiểm soát hầu hết các kết quả. Carl Richards viết: “Rủi ro là những gì còn sót lại khi bạn cho đã nghĩ đến mọi thứ.”

Mọi người biết điều này. Tôi chưa gặp một nhà đầu tư nào thực sự cho các dự báo thị trường nói chung là chính xác hoặc hữu ích. Nhưng vẫn có nhu cầu rất lớn về các dự báo, trên cả phương tiện truyền thông và từ các cố vấn tài chính.

Tại sao?

Nhà tâm lý học Philip Tetlock từng viết: “Chúng ta cần tin đang sống trong một thế giới có thể đoán trước, có thể kiểm soát được, vì vậy ta hướng đến những người nói có vẻ có thẩm quyền, những người hứa sẽ thỏa mãn nhu cầu đó”.

Đáp ứng nhu cầu đó là một cách tuyệt vời để thúc đẩy nó. Muốn tin chúng ta đang kiểm soát là một cảm xúc cần phải xoa dịu, chứ không phải là một vấn đề phân tích để tính toán và giải quyết. Ảo tưởng về sự kiểm soát có sức thuyết phục hơn thực tế về sự không chắc chắn. Vì vậy, chúng ta bám vào những câu chuyện có kết quả nằm trong tầm kiểm soát của chúng ta.

Một phần của điều này liên quan đến việc nhầm lẫn giữa các trường chính xác với các trường không chắc chắn.

Tàu vũ trụ New Horizons của NASA đã đi ngang qua Sao Diêm Vương cách đây hai năm. Đó là một chuyến đi ba tỷ dặm mất chín năm rưỡi. Theo NASA, chuyến đi “diễn ra nhanh hơn một phút so với dự đoán khi tàu được phóng vào tháng 1 năm 2006.”

Nghĩ về điều đó. Trong một cuộc hành trình kéo dài cả thập kỷ chưa được thử nghiệm, dự báo của NASA chính xác đến 99.99998%. Điều đó giống như dự báo chuyến đi từ New York đến Boston và chính xác đến bốn phần triệu giây.

Nhưng vật lý thiên văn là một lĩnh vực khác. Nó không bị ảnh hưởng bởi sự thay đổi của hành vi và cảm xúc của con người, như tài chính. Kinh doanh, kinh tế và đầu tư, là những lĩnh vực không chắc chắn, bị chi phối bởi các quyết định không thể dễ dàng giải thích bằng các công thức rõ ràng, như một chuyến đi đến sao Diêm Vương chẳng hạn. Nhưng chúng ta rất muốn nó giống như một chuyến đi đến Sao Diêm Vương, bởi vì ý tưởng về một kỹ sư NASA kiểm soát 99.99998% kết quả là một điều tuyệt vời. Thật thoải mái khi ta muốn kể cho bản thân những câu chuyện về mức độ kiểm soát của chúng ta trong các phần khác của cuộc sống, chẳng hạn như tiền bạc.

Kahneman đã từng vạch ra con đường mà những câu chuyện này đi:

Khi lập kế hoạch, chúng ta tập trung vào những gì chúng ta muốn làm và có thể làm, bỏ qua các kế hoạch và kỹ năng của những người khác mà quyết định của họ có thể ảnh hưởng đến kết quả của chúng ta.

Cả trong việc giải thích quá khứ và dự đoán tương lai, chúng ta đều tập trung vào vai trò nhân quả của kỹ năng và bỏ qua vai trò của may mắn.

Chúng ta tập trung vào những gì chúng ta biết và bỏ bê những gì chúng ta không biết, điều này khiến ta quá tin tưởng vào niềm tin của mình.

Ông mô tả điều này tác động như thế nào đến các doanh nghiệp:

Tôi đã có vài dịp hỏi những người sáng lập và những người tham gia khởi nghiệp đối mới một câu hỏi: Kết quả nỗ lực của bạn sẽ phụ thuộc vào những gì bạn làm trong công ty của mình ở mức độ nào? Đây rõ ràng là một câu hỏi dễ; câu trả lời đến nhanh chóng và nó chưa bao giờ ít hơn 80%. Ngay cả khi họ không chắc mình sẽ thành công, những người mạnh dạn này cho số phần của họ gần như hoàn toàn nằm trong tay họ. Họ chắc chắn đã sai: kết quả của một công ty khởi nghiệp phụ thuộc rất nhiều vào thành tích của các đối thủ cạnh tranh và vào những thay đổi của thị trường cũng như những nỗ lực của chính họ. Tuy nhiên, các doanh nhân thường tập trung vào những gì họ biết rõ nhất - kế hoạch và hành động của họ cũng như các mối đe dọa và cơ hội tức thời nhất, chẳng hạn như sự sẵn có của nguồn vốn. Họ biết ít hơn về các đối thủ cạnh tranh của mình và do đó thấy tự nhiên khi hình dung ra một tương lai mà đối thủ cạnh tranh đóng vai trò rất ít.

Tất cả chúng ta đều làm điều này ở một mức độ nào đó.

Và giống như con gái tôi, nó không làm phiền chúng ta một chút nào.

Chúng ta không đi lang thang mù mịt và bối rối. Chúng ta phải nghĩ thế giới đang vận hành có ý nghĩa dựa trên những gì chúng ta biết. Sẽ quá khó để ra khỏi giường vào buổi sáng nếu bạn cảm thấy khác.

Nhưng hãy nghĩ về người ngoài hành tinh bay vòng quanh Trái đất?

Một người tự tin anh ta biết những gì đang xảy ra dựa trên những gì anh ta nhìn thấy nhưng hóa ra lại hoàn toàn sai vì anh ta không thể biết những câu chuyện đang diễn ra trong đầu của người khác?

Anh ấy là tất cả chúng ta.

19

TỔNG KẾT

Chúng ta đã học được gì từ tâm lý học về tiền

Xin chúc mừng, bạn vẫn đang đọc.

Đã đến lúc kết hợp một số điều chúng ta đã học được.

Chương này là một chút tóm tắt; một vài bài học ngắn và hành động có thể giúp bạn đưa ra quyết định tài chính tốt hơn.

Đầu tiên, hãy để tôi kể cho bạn nghe một câu chuyện về một cuộc hẹn với nha sĩ đã diễn ra một cách kinh khủng. Nó dạy cho chúng ta điều gì đó quan trọng về sự nguy hiểm của việc đưa ra lời khuyên về việc phải làm gì với tiền của bạn.

Clarence Hughes đến gặp nha sĩ vào năm 1931. Miệng ông đau đớn. Nha sĩ đã gây tê để giảm bớt cơn đau. Khi tỉnh dậy vài giờ sau, Clarence có ít hơn 16 chiếc răng và cắt bỏ amidan.

Và rồi mọi thứ diễn ra không như ý muốn. Clarence chết một tuần sau đó do biến chứng của cuộc phẫu thuật.

Vợ ông đã kiện nha sĩ, nhưng không phải vì cuộc phẫu thuật diễn ra không suôn sẻ. Mọi cuộc phẫu thuật đều có nguy cơ tử vong vào năm 1931.

Clarence, theo vợ ông nói, ngay từ đầu chưa bao giờ đồng ý với các thủ tục, và sẽ không muốn phẫu thuật nếu được yêu cầu.

Vụ kiện được chuyển qua các tòa án, nhưng chẳng đi đến đâu. Sự đồng thuận giữa bác sĩ và bệnh nhân không phải là trắng và đen vào năm 1931.

Một tòa án đã đưa ra quan điểm các bác sĩ phải được tự do để đưa ra các quyết định y tế tốt nhất: “Nếu không có điều đó, chúng ta không thể tận hưởng sự tiến bộ của khoa học.”

Trong hầu hết lịch sử, đặc điểm của y học: công việc của bác sĩ là chữa bệnh cho bệnh nhân, và những gì bệnh nhân nghĩ về kế hoạch điều trị của bác sĩ là không liên quan. Tiến sĩ Jay Katz đã viết về triết lý trong cuốn sách Thế giới im lặng giữa bác sĩ và bệnh nhân:

Các bác sĩ cảm thấy để hoàn thành mục tiêu đó, họ có nghĩa vụ phải đáp ứng các nhu cầu về thể chất và tình cảm của bệnh nhân và làm điều đó theo thẩm quyền của họ, mà không hỏi ý kiến bệnh nhân về các quyết định cần phải thực hiện. Ý tưởng bệnh nhân cũng có thể được quyền chia sẻ gánh nặng quyết định với bác sĩ chưa bao giờ là một phần đặc trưng của y học.

Đây không phải là bản ngã hay ác ý. Đó là niềm tin vào hai điểm:

Mọi bệnh nhân đều muốn được chữa khỏi.

Có một cách phổ quát và đúng đắn để chữa chúng.

Không yêu cầu sự đồng ý của bệnh nhân trong kế hoạch điều trị có ý nghĩa nếu bạn tin vào hai điểm đó.

Nhưng đó không phải là cách y học hoạt động.

Trong 50 năm qua, các trường y khoa đã chuyển việc giảng dạy từ điều trị bệnh sang điều trị bệnh nhân một cách tinh vi. Điều đó có nghĩa là đưa ra các lựa chọn của kế hoạch điều trị, và sau đó để bệnh nhân quyết định con đường tốt nhất họ muốn.

Xu hướng này một phần được thúc đẩy bởi luật bảo vệ bệnh nhân, một phần do cuốn sách có ảnh hưởng của Katz lập luận bệnh nhân có quan điểm hoàn toàn khác nhau về những gì đáng giá trong y học, vì vậy niềm tin của họ phải được xem xét. Katz đã viết:

Thật là nguy hiểm khi khẳng định trong thực hành nghệ thuật và khoa học, các thầy thuốc có thể dựa vào ý định nhân từ, khả năng của họ để đánh giá đâu là điều đúng đắn phải làm ... Điều đó không

dễ dàng như vậy. Y học là một nghề phức tạp và sự tương tác giữa thầy thuốc và bệnh nhân cũng phức tạp.

Dòng cuối cùng là quan trọng. “Y là một nghề phức tạp và sự tương tác giữa thầy thuốc và bệnh nhân cũng phức tạp”.

Bạn biết nghề nào giống thế? Tư vấn tài chính.

Tôi không thể cho bạn biết phải làm gì với tiền của bạn, vì tôi không biết bạn.

Tôi không biết bạn muốn gì. Tôi không biết bạn muốn nó khi nào. Tôi không biết tại sao bạn muốn nó.

Vì vậy, tôi sẽ không nói bạn phải làm gì với tiền của bạn. Tôi không muốn đối xử với bạn như một nha sĩ đã đối xử với Clarence Hughes.

Nhưng bác sĩ và nha sĩ không phải là vô dụng, rõ ràng. Họ có kiến thức. Họ biết tỷ lệ cược. Họ biết những gì có xu hướng hiệu quả, ngay cả khi bệnh nhân đưa ra kết luận khác nhau về loại điều trị phù hợp với họ.

Các cố vấn tài chính cũng vậy. Có những chân lý chung về tiền bạc, ngay cả khi mọi người đi đến những kết luận khác nhau về cách họ muốn áp dụng những chân lý đó vào tài chính của mình.

Với sự báo trước đó, hãy xem xét một số đề xuất ngắn có thể giúp bạn đưa ra quyết định tốt hơn với số tiền của mình.

Hãy ra khỏi con đường của bạn để tìm thấy sự khiêm tốn khi mọi thứ đang diễn ra đúng đắn và sự tha thứ khi chúng sai. Bởi vì nó không bao giờ tốt hay xấu như vẻ ngoài. Thế giới rộng lớn và phức tạp. May mắn và rủi ro đều có thật và khó xác định. Hãy làm như vậy khi đánh giá cả bản thân và người khác. Hãy tôn trọng sức mạnh của may mắn và rủi ro và bạn sẽ có cơ hội tốt hơn để tập trung vào những thứ bạn thực sự có thể kiểm soát. Bạn cũng sẽ có cơ hội tốt hơn để tìm ra những hình mẫu phù hợp.

Ít cái tôi hơn, nhiều của cải hơn. Tiết kiệm tiền là khoảng cách giữa cái tôi của bạn và thu nhập của bạn, và sự giàu có là những gì bạn không nhìn thấy. Vì vậy, sự giàu có được tạo ra bằng cách loại bỏ

những gì bạn có thể mua hôm nay để có nhiều thứ hơn hoặc nhiều lựa chọn hơn trong tương lai. Bất kể bạn kiếm được bao nhiêu, bạn sẽ không bao giờ tạo dựng được sự giàu có trừ khi bạn có thể kiềm chế ham muốn xài tiền của mình ngay bây giờ, ngay hôm nay.

Quản lý tiền của bạn theo cách giúp bạn ngủ vào ban đêm. Điều đó khác với việc nói bạn nên đặt mục tiêu kiếm được lợi nhuận cao nhất hoặc tiết kiệm một phần trăm thu nhập của mình. Một số người sẽ không ngủ ngon trừ khi họ kiếm được lợi nhuận cao nhất; những người khác sẽ chỉ ngủ ngon nếu họ đầu tư thận trọng. Nhưng nền tảng của, “điều này có giúp tôi ngủ vào ban đêm?” là hướng dẫn chung tốt nhất cho tất cả các quyết định tài chính.

Nếu bạn muốn làm tốt hơn với tư cách là một nhà đầu tư, điều mạnh mẽ nhất bạn có thể làm là tăng khoảng thời gian của mình. **Thời gian là động lực mạnh mẽ nhất trong đầu tư. Nó làm cho những điều nhỏ nhất trở nên lớn lao và những sai lầm lớn dần biến mất.** Nó không thể hóa giải may mắn và rủi ro, nhưng nó đẩy kết quả đến gần hơn những gì mọi người xứng đáng.

Trở nên OK với rất nhiều điều không ổn. Bạn có thể sai một nửa thời gian mà vẫn kiếm được tài sản, bởi vì một số ít sự kiện chiếm phần lớn kết quả. Bất kể bạn đang làm gì với số tiền của mình, bạn nên cảm thấy thoải mái với rất nhiều thứ không hoạt động. Thế giới là thế. Vì vậy, bạn nên luôn đo lường xem bạn đã thực hiện như thế nào bằng cách xem xét toàn bộ danh mục đầu tư, thay vì các khoản đầu tư riêng lẻ. Sẽ vẫn ổn nếu một phần lớn các khoản đầu tư kém và một vài khoản tốt. Đó thường là tình huống tốt nhất. Đánh giá xem bạn đã làm như thế nào bằng cách tập trung vào các khoản đầu tư riêng lẻ khiến những người chiến thắng trông rực rỡ hơn họ và những người thua cuộc có vẻ tồi tàn hơn những gì họ nên làm.

Sử dụng tiền để giành quyền kiểm soát thời gian của bạn, bởi vì không kiểm soát được thời gian là một lực cản mạnh mẽ và phổ quát với hạnh phúc. Khả năng làm những gì bạn muốn, khi bạn muốn, với ai bạn muốn, là lợi nhuận cao nhất trong tài chính.

Đẹp hơn và ít hào nhoáng hơn. Không ai ấn tượng với tài sản của bạn nhiều như bạn. Bạn có thể nghĩ muốn một chiếc xe hơi sang trọng hoặc một chiếc đồng hồ đẹp. Nhưng những gì bạn thực sự muốn là sự tôn trọng và ngưỡng mộ. Và bạn có nhiều khả năng đạt được những điều đó thông qua lòng tốt và sự khiêm tốn hơn là xe và trang sức.

Tiết kiệm. Chỉ cần tiết kiệm. Bạn không cần một lý do cụ thể để tiết kiệm. Thật tuyệt khi tiết kiệm cho một chiếc xe hơi, hoặc một khoản trả trước, hoặc một trường hợp khẩn cấp y tế. Nhưng tiết kiệm cho những thứ không thể dự đoán hoặc xác định là một trong những lý do tốt nhất để tiết kiệm. Cuộc sống của mỗi người là một chuỗi liên tục của những điều bất ngờ. Tiết kiệm không dành cho bất cứ thứ gì cụ thể là hàng rào chống lại khả năng cuộc sống không thể tránh khỏi rủi ro khiến bạn bất ngờ vào thời điểm tồi tệ nhất có thể.

Xác định chi phí thành công và sẵn sàng trả nó. Bởi vì không có gì miễn phí. Và hãy nhớ hầu hết các chi phí tài chính không hiển thị giá. Sự không chắc chắn, nghi ngờ và hối tiếc là những chi phí phổ biến trong thế giới tài chính. Chúng thường đáng trả. Nhưng bạn phải xem chúng như một khoản phí (một cái giá đáng phải trả để có được thứ gì đó tốt đẹp) chứ không phải là tiền phạt (một hình phạt bạn nên tránh).

Phòng hờ. Khoảng cách giữa những gì có thể xảy ra trong tương lai và những gì bạn cần xảy ra trong tương lai để làm tốt là điều mang lại cho bạn sức bền và bền bỉ tạo nên điều kỳ diệu theo thời gian. Phòng hờ thường trông giống như một hàng rào bảo thủ, nhưng nếu nó giữ bạn trong trò chơi, nó đáng giá.

Tránh những kết thúc cực đoan của các quyết định tài chính. Mục tiêu và mong muốn của mọi người sẽ thay đổi theo thời gian, và các quyết định trước đây của bạn càng khắc nghiệt thì bạn càng có thể hối tiếc về chúng khi bạn phát triển.

Bạn nên chấp nhận rủi ro vì nó sẽ được đền đáp theo thời gian. Nhưng bạn nên tránh rủi ro phá hoại bởi vì nó ngăn cản bạn chấp nhận những rủi ro trong tương lai sẽ được đền đáp theo thời gian.

Xác định trò chơi bạn đang chơi và đảm bảo hành động của bạn không bị ảnh hưởng bởi những người chơi một trò khác.

Tôn trọng sự khác biệt. Những người thông minh, hiểu biết và hợp lý có thể bất đồng trong vấn đề tài chính, bởi vì mọi người có những mục tiêu và mong muốn rất khác nhau. Không có câu trả lời đúng duy nhất; chỉ là câu trả lời phù hợp với bạn.

20

THÚ NHẬN

Tâm lý học về tiền của chính tôi

Bây giờ hãy để tôi nói cho bạn biết những gì phù hợp với tôi.

Sandy Gottesman, một nhà đầu tư tỷ phú thành lập nhóm tư vấn First Manhattan, được cho là đã hỏi một câu khi phỏng vấn các ứng viên cho nhóm đầu tư của mình: “Bạn sở hữu gì và tại sao?”

Hoặc, “Bạn nghĩ cổ phiếu nào là rẻ?” hoặc “Nền kinh tế nào sắp bị suy thoái?”

Chỉ cho tôi những gì bạn làm với tiền của bạn.

Tôi thích dạng câu hỏi này vì nó làm nổi bật những gì thường có thể là một khoảng cách rất xa giữa những gì có ý nghĩa — đó là những gì mọi người đề nghị bạn làm — và những gì cảm thấy phù hợp với họ — đó là những gì họ thực sự làm.

Theo Morningstar, một nửa trong số các nhà quản lý danh mục đầu tư quỹ tương hỗ của Hoa Kỳ không đầu tư một xu vào quỹ của họ.

Nhưng loại công cụ này phổ biến hơn bạn nghĩ. Ken Murray, giáo sư y khoa tại USC, đã viết một bài tiểu luận vào năm 2011 với tựa đề “Làm thế nào các bác sĩ chết” cho thấy mức độ mà các bác sĩ lựa chọn các phương pháp điều trị cuối đời khác cho bản thân họ so với những gì họ đề nghị cho bệnh nhân.

“[Các bác sĩ] không chết như chúng ta,” ông viết. “Điều bất thường ở họ không phải là họ được đối xử như thế nào so với hầu hết người Mỹ, mà là ít như thế nào. Đối với tất cả thời gian họ dành để chống lại cái chết của người khác, họ có xu hướng khá thanh thản khi tự mình đối mặt với cái chết. Họ biết chính xác điều gì sẽ xảy ra, họ biết các lựa chọn, và họ thường được tiếp cận với bất kỳ hình thức chăm sóc y tế nào mà họ có thể muốn. Nhưng họ ra đi nhẹ nhàng“. Một bác sĩ có thể làm tất cả với căn bệnh ung thư của bệnh nhân, nhưng chọn cách chăm sóc giảm nhẹ cho chính mình.

Sự khác biệt giữa những gì ai đó đề nghị bạn làm và những gì họ làm cho chính họ không phải lúc nào cũng là điều xấu. Nó chỉ nhấn mạnh khi giải quyết các vấn đề phức tạp và tình cảm ảnh hưởng đến bạn và gia đình bạn, không có câu trả lời đúng. Không có sự thật phổ quát. Chỉ có những gì phù hợp với bạn và gia đình của bạn, theo cách giúp bạn thoải mái và ngủ ngon vào ban đêm.

Có những nguyên tắc cơ bản phải được tuân thủ — điều này đúng trong tài chính và y học — nhưng các quyết định tài chính quan trọng không được đưa ra trong bảng tính hoặc trong sách giáo khoa. Chúng được làm tại bàn ăn tối. Chúng thường không được thực hiện với mục đích tối đa hóa lợi nhuận, mà là giảm thiểu khả năng khiến vợ / chồng hoặc con thất vọng. Những thứ đó rất khó để tóm tắt trong biểu đồ hoặc công thức, và chúng rất khác nhau ở mỗi người. Những gì hiệu quả với người này có thể không hiệu quả với người khác.

Bạn phải tìm những gì phù hợp với bạn. Đây là những gì phù hợp với tôi.

Cách gia đình tôi nghĩ về tiết kiệm

Charlie Munger từng nói “Tôi không có ý định làm giàu. Tôi chỉ muốn tự lập.”

Chúng ta có thể bỏ giàu sang một bên, nhưng độc lập luôn là mục tiêu tài chính cá nhân của tôi. Theo đuổi lợi nhuận cao nhất hoặc tận dụng tài sản để có một cuộc sống xa hoa nhất không mấy quan trọng với tôi. Cả hai đều giống như trò chơi mà mọi người làm để gây ấn tượng với bạn bè, và

cả hai đều tiềm ẩn những rủi ro. Tôi hầu như chỉ muốn thức dậy mỗi ngày để biết về gia đình mình và tôi có thể làm bất cứ điều gì chúng tôi muốn làm theo ý mình. Mọi quyết định tài chính mà chúng ta đưa ra đều xoay quanh mục tiêu đó.

Cha mẹ tôi sống những năm tháng trưởng thành trong hai giai đoạn: nghèo khó và khá giả. Cha tôi trở thành bác sĩ khi ông 40 tuổi và đã có ba đứa con. Tiền lương của một bác sĩ không thể bù đắp được tâm lý tằn tiện khi phải nuôi ba đứa trẻ, và bố mẹ tôi đã trải qua những năm tháng tốt đẹp sống dưới mức lương của mình với tỷ lệ tiết kiệm cao. Điều này đã mang lại cho họ một mức độ độc lập. Cha tôi là bác sĩ Phòng Cấp cứu, một trong những nghề căng thẳng nhất mà tôi có thể tưởng tượng và một nghề đòi hỏi sự thay đổi nhịp sinh học giữa ca đêm và ngày một cách khó khăn. Sau hai thập kỷ, ông quyết định đã đủ, và dừng lại. Chỉ cần bỏ. Chuyển sang giai đoạn tiếp theo của cuộc đời mình.

Điều đó đúng với tôi. Có thể thức dậy vào một buổi sáng và thay đổi những gì bạn đang làm, theo cách của riêng bạn, bất cứ khi nào bạn sẵn sàng, dường như là bà nội của tất cả các mục tiêu tài chính. Đối với tôi, độc lập không có nghĩa là bạn sẽ ngừng làm việc. Nó có nghĩa là bạn chỉ làm công việc bạn thích với những người bạn thích vào những thời điểm bạn muốn bao lâu tùy thích.

Và đạt được một số mức độ độc lập không phụ thuộc vào thu nhập. Chủ yếu là vấn đề duy trì kỳ vọng của bạn và sống dưới mức khả năng của bạn. Tính độc lập, ở bất kỳ mức thu nhập nào, đều được thúc đẩy bởi tỷ lệ tiết kiệm của bạn. Và vượt qua một mức thu nhập nhất định, tỷ lệ tiết kiệm của bạn được thúc đẩy bởi khả năng bạn giữ cho những kỳ vọng về lối sống của mình không bị biến mất.

Vợ chồng tôi gặp nhau ở trường đại học và chuyển đến sống với nhau nhiều năm trước khi chúng tôi kết hôn. Sau khi ra trường, cả hai đều có công việc với mức lương đầu vào, và ổn định với lối sống vừa phải. Tất cả các lối sống đều tồn tại trên một phạm vi, và những gì tử tế với một người có thể cảm thấy như hoàng gia hay nghèo đói với người khác. Nhưng với thu nhập của mình, chúng tôi có được những gì coi là một căn

hộ đảng hoàng, một chiếc xe hơi tốt, quần áo đẹp, thức ăn ngon. Thoải mái, nhưng không có gì quá cao sang.

Bất chấp hơn một thập kỷ thu nhập ngày càng tăng - bản thân tôi lo tài chính, vợ tôi lo sức khỏe - chúng tôi ít nhiều vẫn giữ phong cách sống đó. Điều đó đã đẩy tỷ lệ tiết kiệm của chúng tôi liên tục cao hơn. Hầu như mỗi đô la kiếm được đều được tích lũy vào tiết kiệm — “quỹ độc lập” của chúng tôi. Hiện tại chúng tôi sống dưới khả năng đáng kể, điều này cho bạn biết ít nhiều về thu nhập của chúng tôi và hơn thế nữa về quyết định duy trì lối sống mà chúng tôi đã thiết lập ở độ tuổi 20.

Nếu có một phần trong kế hoạch tài chính hộ gia đình của chúng tôi, tôi tự hào vì chúng tôi đã đạt được mục tiêu về **lối sống vừa đủ** khi còn trẻ. Tỷ lệ tiết kiệm của chúng tôi khá cao, nhưng chúng tôi hiếm khi cảm thấy mình tiết kiệm một cách kìm nén bởi vì nguyện vọng của chúng tôi về nhiều thứ hơn đã không thay đổi nhiều. Không phải là khát vọng của chúng tôi không tồn tại — chúng tôi thích những thứ đẹp đẽ và sống thoải mái. Nhưng chúng tôi có mục tiêu để ngừng ham muốn về tiêu xài.

Điều này sẽ không hiệu quả với tất cả mọi người và nó chỉ hiệu quả với chúng tôi vì cả hai chúng tôi đều đồng ý với điều đó. **Hầu hết những gì chúng tôi nhận được niềm vui - đi dạo, đọc sách, xem podcast - đều tốn ít chi phí, vì vậy chúng tôi hiếm khi cảm thấy mình đang bỏ lỡ.** Trong một dịp hiếm hoi khi tôi đặt câu hỏi về tỷ lệ tiết kiệm của chúng tôi, tôi nghĩ đến sự độc lập mà cha mẹ tôi kiếm được từ những năm tiết kiệm cao, và tôi nhanh chóng quay lại. Độc lập là mục tiêu hàng đầu của chúng tôi. Lợi ích thứ yếu của việc duy trì một lối sống dưới mức bạn có thể chi trả là tránh được tâm lý bắt chước. Sống thoải mái dưới mức bạn có thể chi trả, không ham muốn nhiều hơn thế, loại bỏ áp lực xã hội to lớn mà nhiều người trong thế giới hiện đại phải đối mặt. Nassim Taleb giải thích: **“Thành công thực sự là thoát khỏi một số cuộc đua để điều chỉnh các hoạt động của một người để được bình yên.”** Tôi thích điều đó.

Chúng tôi sở hữu ngôi nhà của mình mà không cần thế chấp, đây tưởng như là quyết định tài chính tồi tệ nhất mà chúng tôi từng làm nhưng lại là quyết định tiền bạc tốt nhất chúng tôi từng thực hiện. Lãi suất thế chấp thấp đến mức phi lý khi chúng tôi mua nhà. Bất kỳ cổ vấn hợp lý nào

cũng khuyên bạn nên tận dụng tiền rẻ và đầu tư thêm tiền tiết kiệm vào các tài sản có lợi nhuận cao hơn, như cổ phiếu. Nhưng mục tiêu của chúng tôi không phải là lý trí một cách lạnh lùng; mà là hợp lý về mặt tâm lý.

Cảm giác độc lập tôi nhận được khi sở hữu hoàn toàn ngôi nhà vượt xa lợi nhuận tài chính tôi nhận được từ việc tận dụng tài sản của mình với một khoản thế chấp rẻ. Loại bỏ khoản thanh toán hàng tháng cảm thấy tốt hơn là tối đa hóa giá trị lâu dài cho tài sản của chúng tôi. Nó làm cho tôi cảm thấy độc lập.

Tôi không cố gắng bảo vệ quyết định này trước những người chỉ ra sai sót của nó, hoặc những người sẽ không bao giờ làm điều tương tự. Trên giấy tờ, nó không có khả năng tự vệ. Nhưng nó hoạt động với chúng tôi. Chúng tôi thích nó. Đó là điều quan trọng. Những quyết định đúng đắn không phải lúc nào cũng lý trí. Tại một số thời điểm, bạn phải lựa chọn giữa hạnh phúc hay lý trí.

Chúng tôi cũng giữ một tỷ lệ tài sản bằng tiền mặt cao hơn so với hầu hết các cố vấn tài chính sẽ đề xuất — khoảng 20% tài sản của chúng tôi nằm ngoài giá trị căn nhà. Điều này cũng gần như không thể xác thực trên giấy tờ và tôi không giới thiệu nó cho người khác. Nó chỉ là những gì hiệu quả với chúng tôi.

Chúng tôi làm điều đó bởi vì tiền mặt là oxy của sự độc lập, và - quan trọng hơn - chúng tôi không bao giờ muốn bị buộc phải bán cổ phiếu sở hữu. Chúng tôi muốn xác suất đối mặt với một khoản chi phí khổng lồ và cần phải bán cổ phiếu để trang trải càng gần bằng 0 càng tốt. Có lẽ, chúng tôi có mức độ chấp nhận rủi ro thấp hơn những người khác.

Nhưng tất cả những gì tôi học được về tài chính cá nhân cho tôi biết tất cả mọi người - không có ngoại lệ - cuối cùng sẽ phải đối mặt với một khoản chi phí khổng lồ mà họ không ngờ tới - và họ không lập kế hoạch cụ thể cho những khoản chi này vì họ không mong đợi. Một số ít người biết về tài chính của chúng tôi hỏi: “Bạn tiết kiệm để làm gì? Căn nhà? Một chiếc thuyền? Một chiếc xe mới? “ Không, không gì trong số đó. Tôi đang tiết kiệm cho một thế giới không thể lường trước. Không bị buộc phải bán cổ

phiếu để trang trải chi phí cũng có nghĩa là chúng tôi đang tăng tỷ lệ cược để cho phép cổ phiếu sở hữu được giữ trong thời gian dài nhất. **Charlie Munger đã nói rất hay: “Quy tắc đầu tiên của lãi kép là không bao giờ làm gián đoạn một cách không cần thiết.”**

Gia đình tôi nghĩ như thế nào về đầu tư

Tôi bắt đầu sự nghiệp của mình với tư cách là một người chọn cổ phiếu. Vào thời điểm đó, chúng tôi chỉ sở hữu các cổ phiếu riêng lẻ, chủ yếu là các công ty lớn như Berkshire Hathaway và Procter & Gamble (P&G), xen lẫn với các cổ phiếu nhỏ hơn mà tôi coi là đầu tư giá trị sâu. Quay trở lại tuổi 20 của tôi và tại bất kỳ thời điểm nào tôi đã nắm giữ một thứ giống như 25 cổ phiếu riêng lẻ.

Tôi không biết mình đã làm như thế nào với tư cách là một người chọn cổ phiếu. Tôi đã đánh bại thị trường? Tôi không chắc. Giống như hầu hết những người cố gắng, tôi đã không giữ được điểm số tốt. Dù bằng cách nào, tôi đã thay đổi quan điểm của mình và giờ mọi cổ phiếu chúng tôi sở hữu đều là một quỹ chỉ số chi phí thấp.

Tôi không có bất cứ điều gì chống lại việc chủ động chọn cổ phiếu, tự bạn hoặc thông qua việc đưa tiền của bạn cho một nhà quản lý quỹ tích cực. Tôi nghĩ một số người có thể làm tốt hơn mức trung bình của thị trường — nó rất khó và khó hơn hầu hết mọi người nghĩ.

Nếu tôi phải tóm tắt quan điểm của mình về đầu tư, thì đó là: Mọi nhà đầu tư nên chọn một chiến lược có tỷ lệ cao nhất để đạt được thành công mục tiêu của họ. Và tôi nghĩ đối với hầu hết các nhà đầu tư, các quỹ chỉ số chi phí thấp sẽ mang lại tỷ lệ thành công lâu dài cao nhất.

Điều đó không có nghĩa là đầu tư theo chỉ số sẽ luôn hoạt động. Nó không có nghĩa là dành cho tất cả mọi người. Và nó không có nghĩa là việc chọn cổ phiếu tích cực chắc chắn sẽ thất bại. Nhìn chung, ngành công nghiệp này đã trở nên quá cố thủ về mặt này hay mặt khác — đặc biệt là những ngành chống lại đầu tư tích cực một cách kịch liệt.

Đánh bại thị trường thì khó; tỷ lệ thành công sẽ thấp. Nếu không, tất cả mọi người sẽ làm điều đó, và nếu tất cả mọi người làm điều đó sẽ không có cơ hội. Vì vậy, không ai nên ngạc nhiên phần lớn những người cố gắng

đánh bại thị trường không làm được. (Thống kê cho thấy 85% các nhà quản lý vốn hóa lớn đã không vượt qua được S&P 500 trong thập kỷ kết thúc vào năm 2019).

Tôi biết những người nghĩ thật điên rồ khi cố gắng đánh bại thị trường nhưng khuyến khích con cái họ vươn tới những ngôi sao và cố gắng trở thành vận động viên chuyên nghiệp. Cuộc sống là chơi theo tỷ lệ cược, và tất cả chúng ta đều nghĩ về tỷ lệ cược hơi khác một chút.

Trong nhiều năm, tôi đã nghĩ chúng tôi sẽ có cơ hội cao để đạt được tất cả các mục tiêu tài chính của gia đình mình nếu chúng tôi liên tục đầu tư tiền vào quỹ chỉ số chi phí thấp trong nhiều thập kỷ liên tục, để có lãi kép. Phần lớn quan điểm này xuất phát từ lối sống chi tiêu tiết kiệm của chúng tôi. Tôi không có đủ khả năng để trở thành nhà đầu tư vĩ đại nhất trên thế giới, nhưng tôi không thể trở thành một nhà đầu tư tồi. Khi tôi nghĩ theo cách đó, lựa chọn quỹ chỉ số là điều không cần bàn cãi với chúng tôi. Tôi biết không phải ai cũng đồng ý với logic đó, đặc biệt là những người bạn của tôi, những người có công việc đánh bại thị trường. Tôi tôn trọng những gì họ làm. Nhưng đây là những gì hiệu quả với chúng tôi.

Chúng tôi đầu tư tiền vào các quỹ chỉ số — sự kết hợp giữa các cổ phiếu Hoa Kỳ và quốc tế. Chúng tôi tối đa hóa tài khoản hưu trí trong cùng một quỹ và đóng góp vào kế hoạch tiết kiệm cho việc theo đuổi đại học của con cái.

Và đó là về nó. Thực tế, tất cả giá trị ròng của chúng tôi là một ngôi nhà, một tài khoản séc và một số quỹ chỉ số Vanguard.

Nó không cần phải phức tạp hơn thế đối với chúng tôi. Tôi thích nó đơn giản. Một trong những niềm tin sâu sắc vào đầu tư của tôi là có rất ít mối tương quan giữa nỗ lực đầu tư và kết quả đầu tư. Lý do là bởi vì thế giới được thúc đẩy bởi những sự kiện cuối — một vài biến số chiếm phần lớn lợi nhuận. Cho dù bạn cố gắng đầu tư đến đâu, bạn sẽ không thể làm tốt nếu bạn bỏ lỡ hai hoặc ba



điều quan trọng trong chiến lược của bạn. Điều ngược lại là đúng. Các chiến lược đầu tư đơn giản có thể hoạt động hiệu quả miễn là chúng ta nắm bắt được một số điều quan trọng đối với sự thành công của chiến lược đó. Chiến lược đầu tư của tôi không phụ thuộc vào việc chọn đúng lĩnh vực hoặc xác định thời điểm suy thoái tiếp theo. Nó dựa trên **tỷ lệ tiết kiệm cao, sự kiên nhẫn** và lạc quan nền kinh tế toàn cầu sẽ tạo ra giá trị trong vài thập kỷ tới. Tôi hầu như dành toàn bộ công sức đầu tư của mình để nghĩ về ba điều đó — đặc biệt là hai điều đầu tiên, mà tôi có thể kiểm soát.

Tôi đã thay đổi chiến lược đầu tư của mình trong quá khứ. Vì vậy, tất nhiên có khả năng tôi sẽ thay đổi trong tương lai.

Cho dù chúng tôi tiết kiệm hay đầu tư thế nào, tôi chắc chắn chúng tôi sẽ luôn có mục tiêu độc lập và chúng tôi sẽ luôn làm bất cứ điều gì để có thể ngủ ngon vào ban đêm.

Chúng tôi nghĩ đó là mục tiêu cuối cùng; làm chủ tâm lý học về tiền.

Tác giả: Morgan Housel

TÁI BÚT:

Lược sử về Tại sao lại là Hoa Kỳ.

Người tiêu dùng nghĩ theo cách họ làm

Nhưng để mỗi riêng của họ. Không ai điên cả.

Để hiểu tâm lý của người tiêu dùng hiện đại và nắm bắt được nơi họ có thể sẽ hướng tới tiếp theo, bạn phải biết họ đến đây bằng cách nào.

Làm thế nào tất cả chúng ta đến được đây.

Nếu bạn ngủ quên vào năm 1945 và thức dậy vào năm 2020, bạn sẽ không nhận ra thế giới xung quanh mình.

Mức độ tăng trưởng kinh tế diễn ra trong thời kỳ đó là gần như chưa từng có. Nếu bạn nhìn thấy mức độ giàu có ở New York và San Francisco, bạn sẽ bị sốc. Nếu bạn so sánh nó với sự nghèo đói của Detroit, bạn sẽ bị sốc. Nếu bạn nhìn thấy giá nhà, học phí đại học và chăm sóc sức khỏe, bạn sẽ bị sốc. Nếu bạn thấy người Mỹ trung bình nghĩ như thế nào về tiết kiệm và chi tiêu nói chung, bạn sẽ bị sốc. Và nếu bạn cố gắng nghĩ ra một câu chuyện hợp lý về cách tất cả đã xảy ra, tôi đoán là bạn đã sai hoàn toàn. Bởi vì nó không trực quan và không thể đoán trước được.

Những gì đã xảy ra ở Mỹ kể từ khi Thế chiến II kết thúc là câu chuyện của người tiêu dùng Mỹ. Đó là một câu chuyện giúp giải thích lý do tại sao mọi người lại nghĩ về tiền theo cách họ làm ngày nay.

Câu chuyện ngắn gọn thế này: Mọi thứ rất không chắc chắn, sau đó rất tốt, sau đó khá tệ, sau đó thực sự tốt, rồi thực sự tồi tệ, và bây giờ chúng ta đang ở đây. Và tôi nghĩ có một câu chuyện liên kết tất cả những sự kiện đó lại với nhau. Không phải là một tài khoản chi tiết. Nhưng một câu chuyện về cách mọi thứ phù hợp với nhau.

Vì đây là một nỗ lực để liên kết các sự kiện lớn lại với nhau, nó để lại nhiều chi tiết về những gì đã xảy ra trong thời kỳ này. Tôi có thể đồng ý với bất kỳ ai chỉ ra những gì tôi đã bỏ lỡ. Mục tiêu ở đây không phải là mô tả mọi vở kịch; nó là để xem một trò chơi ảnh hưởng như thế nào đến trò chơi tiếp theo.

Đây là cách người tiêu dùng hiện đại đến đây.

1. Tháng 8 năm 1945. Chiến tranh thế giới thứ hai kết thúc.

Nhật Bản đầu hàng là “Ngày hạnh phúc nhất trong lịch sử Hoa Kỳ”, tờ New York Times viết.

Nhưng có câu nói, “Lịch sử chỉ là thứ chết tiệt này đến thứ khác.”

Niềm vui của chiến tranh kết thúc nhanh chóng được đáp ứng với câu hỏi, “Điều gì xảy ra bây giờ?”

16 triệu người Mỹ - 11% dân số - đã phục vụ trong chiến tranh. Khoảng tám triệu người ở nước ngoài vào thời điểm cuối cùng. Tuổi trung bình của họ là 23. Trong vòng 18 tháng, tất cả trừ 1.5 triệu người trong số họ sẽ ở nhà và mặc đồng phục.

Và rồi chuyện gì xảy ra?

Họ sẽ làm gì tiếp theo?

Họ sẽ làm việc ở đâu?

Họ sẽ sống ở đâu?

Đó là những câu hỏi quan trọng nhất trong ngày, vì hai lý do. Một, không ai biết câu trả lời. Thứ hai, nếu chúng không thể được trả lời nhanh chóng, thì kịch bản rất có thể xảy ra - theo con mắt của nhiều nhà kinh tế - là nền kinh tế sẽ lùì vào hố sâu của cuộc Đại suy thoái.

Ba lực lượng đã được xây dựng trong chiến tranh:

Việc xây dựng nhà ở tạm dừng, vì hầu như toàn bộ năng lực sản xuất được chuyển sang xây dựng các vật tư phục vụ chiến tranh. Ít hơn 12.000 ngôi nhà mỗi tháng được xây dựng vào năm 1943, tương đương với ít hơn một ngôi nhà mới cho mỗi thị trấn của Mỹ. Những người lính trở về phải đối mặt với tình trạng thiếu nhà ở trầm trọng.

Các công việc cụ thể được tạo ra trong chiến tranh — đóng tàu, xe tăng và máy bay — đột ngột không cần thiết sau đó, nó dừng lại với tốc độ và cường độ hiếm thấy trong doanh nghiệp tư nhân. Không rõ những người lính có thể làm việc ở đâu.

Tỷ lệ kết hôn tăng đột biến trong và ngay sau chiến tranh. Những người lính không muốn trở lại tầng hầm của nhà mẹ họ. Họ muốn bắt đầu một gia đình, tại nhà riêng của họ, với một công việc tốt, ngay lập tức.

Điều này khiến các nhà hoạch định chính sách lo lắng, đặc biệt là vì cuộc Đại suy thoái vẫn còn là một ký ức gần đây, chỉ mới kết thúc 5 năm trước đó.

Vào năm 1946, Hội đồng Cố vấn Kinh tế đã gửi một báo cáo cho Tổng thống Truman cảnh báo về “một đợt trầm cảm toàn diện trong vòng một

đến bốn năm tới”.

Họ đã viết trong một bản ghi nhớ năm 1947, tóm tắt cuộc gặp với Truman:

Chúng ta có thể đang ở trong một giai đoạn suy thoái nào đó mà chúng ta phải chắc chắn về nền tảng của mình là liệu các lực lượng suy thoái có thể có nguy cơ thoát khỏi tầm tay hay không... Có một triển vọng đáng kể mà không nên bỏ qua một sự suy giảm hơn nữa có thể xảy ra tăng nguy cơ của một vòng xoáy đi xuống thành các tình trạng trầm cảm.

Nỗi sợ hãi này càng trở nên trầm trọng hơn bởi thực tế là không thể dựa vào xuất khẩu ngay lập tức để tăng trưởng, vì hai trong số các nền kinh tế lớn nhất - Châu Âu và Nhật Bản - đang chìm trong đồng đồ nát đối phó với các cuộc khủng hoảng nhân đạo. Và bản thân nước Mỹ cũng đang phải gánh nhiều nợ hơn bao giờ hết, hạn chế sự kích thích trực tiếp của chính phủ.

Vì vậy, chúng tôi đã làm một cái gì đó về nó.

2. Lãi suất thấp và sự ra đời có chủ đích của người tiêu dùng Mỹ.

Điều đầu tiên chúng tôi làm để giữ cho nền kinh tế phát triển sau chiến tranh là giữ lãi suất ở mức thấp. Đây không phải là một quyết định dễ dàng, bởi vì khi những người lính trở về nhà trong tình trạng thiếu thốn mọi thứ, từ quần áo đến xe hơi, điều đó đã khiến lạm phát tạm thời lên đến hai con số.

Cục Dự trữ Liên bang không độc lập về mặt chính trị trước năm 1951. Tổng thống và Fed có thể phối hợp chính sách. Năm 1942, Fed tuyên bố sẽ giữ lãi suất ngắn hạn ở mức 0.38% để hỗ trợ tài chính cho chiến tranh. Tỷ giá không thay đổi một điểm cơ bản nào trong bảy năm tiếp theo. Lợi suất trái phiếu kho bạc kỳ hạn 3 tháng ở mức dưới 2% cho đến giữa những năm 1950.

Lý do rõ ràng cho việc giảm lãi suất là để giữ cho chi phí tài trợ tương đương với 6 nghìn tỷ đô la mà chúng tôi đã chi cho chiến tranh ở mức thấp.

Nhưng tỷ lệ thấp cũng có tác dụng khác đối với tất cả các GI trả về. Nó làm cho việc vay mượn để mua nhà, xe hơi, đồ dùng và đồ chơi trở nên thực sự rẻ.

Year	Total US Household Debt
1945	\$29.4 billion
1955	\$125.7 billion
1965	\$331.2 billion

Điều đó, từ quan điểm của một nhà hoạch định chính sách hoang tưởng, thật tuyệt vời. Tiêu dùng đã trở thành một chiến lược kinh tế rõ ràng trong những năm sau Thế chiến thứ hai.

Thời đại khuyến khích tiết kiệm và tiết kiệm để tài trợ cho chiến tranh nhanh chóng chuyển sang thời đại tích cực thúc đẩy chi tiêu. Nhà sử học Sheldon Garon của Princeton viết:

Sau năm 1945, Mỹ một lần nữa tách khỏi các mô hình khuyến khích tiết kiệm ở châu Âu và Đông Á... Các chính trị gia, doanh nhân và lãnh đạo lao động đều khuyến khích người Mỹ chi tiêu để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Hai điều đã thúc đẩy sự thúc đẩy này.

Một là Dự luật GI, mang đến cơ hội thế chấp chưa từng có. Mười sáu triệu cựu chiến binh có thể mua nhà thường xuyên mà không cần xuống tiền, không phải trả lãi suất trong năm đầu tiên và lãi suất cố định thấp đến mức các khoản thanh toán thế chấp hàng tháng có thể thấp hơn tiền thuê nhà.

Thứ hai là sự bùng nổ của tín dụng tiêu dùng, được kích hoạt bởi việc nói lỏng các quy định của thời kỳ suy thoái. Thẻ tín dụng đầu tiên được giới thiệu vào năm 1950. Tín dụng lưu trữ, tín dụng trả góp, khoản vay cá nhân, khoản vay ngắn hạn — mọi thứ đều thành công. Và tiền lãi của tất

cả các khoản nợ, bao gồm cả thẻ tín dụng, đã được khấu trừ thuế vào thời điểm đó.

Nó có vị rất ngon. Vì vậy, chúng tôi đã ăn rất nhiều. Một câu chuyện đơn giản trong một chiếc bàn đơn giản:

Nợ hộ gia đình trong những năm 1950 tăng nhanh hơn 1.5 lần so với thời kỳ bùng nổ nợ những năm 2000.

3. Nhu cầu tăng cao đối với những thứ được cung cấp bởi bùng nổ tín dụng và bùng nổ năng suất tiềm ẩn những năm 1930 đã dẫn đến bùng nổ kinh tế.

Những năm 1930 là thập kỷ kinh tế khó khăn nhất trong lịch sử Hoa Kỳ. Nhưng có một điều đáng chú ý mà phải mất hai thập kỷ sau, người ta mới nhận ra: Cuộc Đại suy thoái đã thúc đẩy quá trình tăng năng suất và đổi mới.

Chúng tôi không chú ý nhiều đến sự bùng nổ năng suất vào những năm 30, vì mọi người đều tập trung vào mức độ tồi tệ của nền kinh tế. Chúng tôi không chú ý đến nó vào những năm 40, vì mọi người đều tập trung vào chiến tranh.

Sau đó, những năm 1950 đến và chúng tôi đột nhiên nhận ra, “Chà, chúng tôi có một số phát minh mới tuyệt vời. Và chúng tôi thực sự giỏi trong việc tạo ra chúng”.

Đồ dùng, xe hơi, điện thoại, máy lạnh, điện.

Gần như không thể mua nhiều đồ gia dụng trong thời kỳ chiến tranh, vì các nhà máy đã được chuyển đổi để sản xuất súng và tàu. Điều đó đã tạo ra nhu cầu dồn nén từ GIs đối với những thứ sau khi chiến tranh kết thúc. Đã kết hôn, háo hức bắt đầu cuộc sống, và có tín dụng tiêu dùng giá rẻ mới, họ tiếp tục mua sắm rầm rộ như chưa từng thấy trong nước.

Frederick Lewis Allen viết trong cuốn sách Sự thay đổi lớn của mình:

Trong những năm sau chiến tranh này, người nông dân đã mua một máy kéo mới, một máy hái ngô, một máy vắt sữa điện; trên thực tế, giữa họ và những người hàng xóm của mình, đã lắp ráp một loạt

máy móc nông nghiệp đáng kể để họ sử dụng chung. Người vợ của người nông dân có được chiếc tủ lạnh điện trắng sáng ngời mà cô ấy hằng ao ước và chưa bao giờ có được trong suốt thời kỳ Đại suy thoái, cùng một chiếc máy giặt hiện đại và một thiết bị cấp đông sâu. Gia đình ở ngoại thành lắp máy rửa bát và đầu tư mua máy cắt cỏ. Gia đình thành phố trở thành khách hàng của một tiệm giặt là và mua một chiếc tivi cho phòng khách. Phòng làm việc của chồng có máy lạnh. Và như vậy không ngừng.

Thật khó để nói quá mức độ tăng vọt này.

Sản xuất ô tô và xe tải thương mại hầu như ngừng sản xuất từ năm 1942 đến 1945. Sau đó, 21 triệu ô tô đã được bán từ năm 1945 đến 1949. 37 triệu chiếc khác được bán vào năm 1955.

Chỉ dưới hai triệu ngôi nhà được xây dựng từ năm 1940 đến năm 1945. Sau đó, bảy triệu ngôi nhà được xây dựng từ năm 1945 đến 1950. Tám triệu ngôi nhà khác được xây dựng vào năm 1955.

Nhu cầu về nội dung gia tăng và khả năng mới phát hiện của chúng tôi trong việc chế tạo nội dung, đã tạo ra các công việc khiến các GIs quay trở lại hoạt động. Và họ cũng là những công việc tốt. Kết hợp điều đó với tín dụng tiêu dùng, và khả năng chi tiêu của Mỹ bùng nổ.

Cục Dự trữ Liên bang đã viết cho Tổng thống Truman vào năm 1951: “Đến năm 1950, tổng chi tiêu của người tiêu dùng, cùng với xây dựng khu dân cư, lên tới khoảng 203 tỷ đô la, hoặc ở khu vực lân cận cao hơn 40% so với mức năm 1944.”

Câu trả lời cho câu hỏi, “Tất cả những GIs này sẽ làm gì sau chiến tranh?” bây giờ đã rõ ràng. Họ sẽ mua đồ, với số tiền kiếm được từ công việc của họ để làm ra những món đồ mới, với khoản tiền vay rẻ được hỗ trợ để mua nhiều thứ hơn nữa.

4. Lợi nhuận được chia sẻ bình đẳng hơn bao giờ hết.

Đặc điểm nổi bật của kinh tế học trong những năm 1950 là đất nước giàu lên bằng cách làm cho người nghèo bớt nghèo hơn.

Mức lương trung bình tăng gấp đôi từ năm 1940 đến 1948, sau đó lại tăng gấp đôi vào năm 1963.

Và những lợi ích đó tập trung vào những người đã bị bỏ lại trong nhiều thập kỷ trước đó. Khoảng cách giàu nghèo thu hẹp đáng kể.

Lewis Allen đã viết vào năm 1955:

Sự dẫn đầu to lớn của những người giàu có trong cuộc chạy đua kinh tế đã bị giảm đi đáng kể.

Chính những công nhân công nghiệp là những người đã làm tốt nhất - những người chẳng hạn như gia đình một công nhân thép từng sống với 2.500 đô la và hiện đang nhận được 4.500 đô la, hoặc gia đình của người vận hành máy công cụ có tay nghề cao từng có 3.000 đô la và bây giờ có thể chi tiêu hàng năm 5.500 đô la trở lên.

Đối với một phần trăm cao nhất, những người thực sự khá giả và giàu có, những người chúng ta có thể phân loại rất gần thực tế là nhóm từ 16.000 đô la trở lên, tỷ trọng của họ trong tổng thu nhập quốc dân, sau thuế, đã giảm vào năm 1945. từ 13% xuống 7%.

Đây không phải là một xu hướng ngắn hạn. Thu nhập thực tế của 20% người làm công ăn lương thấp nhất đã tăng gần bằng với 5% hàng đầu từ năm 1950 đến 1980.

Sự bình đẳng đã vượt ra ngoài tiền lương.

Phụ nữ đảm nhận các công việc bên ngoài gia đình với số lượng kỷ lục. Tỷ lệ tham gia lực lượng lao động của họ đã tăng từ 31% sau chiến tranh lên 37% vào năm 1955, và 40% vào năm 1965.

Các nhóm thiểu số cũng đạt được. Sau lễ nhậm chức năm 1945, Eleanor Roosevelt đã viết về một phóng viên người Mỹ gốc Phi đã nói với bà:

Bạn có nhận ra mười hai năm đã làm được gì không? Nếu tại buổi tiếp tân năm 1933, một số người da màu đi xuống hàng và trộn lẫn với những người khác theo cách mà họ đã làm ngày nay, thì mọi tờ báo trong nước sẽ đưa tin về điều đó. Chúng tôi thậm chí không nghĩ đó là tin tức và không ai trong chúng tôi sẽ đề cập đến nó.

Quyền của phụ nữ và thiểu số vẫn chỉ là một phần nhỏ so với ngày nay. Nhưng sự tiến bộ về bình đẳng vào cuối những năm 40 và 50 là rất phi thường.

Việc san bằng các giai cấp đồng nghĩa với việc san bằng lối sống. Những người bình thường đã lái xe Chevys. Người giàu lái xe Cadillac. TV và đài đã cân bằng văn hóa và giải trí mà mọi người được hưởng bất kể tầng lớp nào. Các danh mục đặt hàng qua thư cân bằng quần áo mọi người mặc và hàng hóa họ mua bất kể họ sống ở đâu. Tạp chí Harper's năm 1957 ghi nhận:

Người giàu hút cùng loại thuốc với người nghèo, cạo cùng loại dao cạo, sử dụng cùng loại điện thoại, máy hút bụi, đài và TV, có cùng loại thiết bị chiếu sáng và sưởi ấm trong nhà của anh ta , và như vậy vô thời hạn. Sự khác biệt giữa ô tô của anh ta và người đàn ông nghèo là rất nhỏ. Về cơ bản chúng có động cơ tương tự, phụ kiện tương tự. Vào những năm đầu của thế kỷ này, đã có một hệ thống phân cấp ô tô.

Paul Graham đã viết vào năm 2016 về những gì đơn giản như chỉ có ba đài truyền hình đã làm để cân bằng văn hóa:

Thật khó để tưởng tượng bây giờ, nhưng hàng đêm hàng chục triệu gia đình sẽ ngồi lại với nhau trước TV của họ để xem cùng một chương trình, cùng một lúc, với những người hàng xóm bên cạnh. Điều gì xảy ra với Super Bowl từng diễn ra hàng đêm. Chúng tôi đã đồng bộ theo nghĩa đen.

Điều này rất quan trọng. Mọi người đo lường mức độ hạnh phúc của họ so với các đồng nghiệp. Và trong hầu hết giai đoạn 1945–1980, mọi người có rất nhiều thứ trông giống như những người bạn đồng trang lứa để so sánh với mình. Nhiều người - hầu hết mọi người - đã sống một cuộc sống bình đẳng hoặc ít nhất là đáng tin cậy với những người xung quanh họ. Ý tưởng cuộc sống của mọi người được cân bằng tương đương với thu nhập của họ là một điểm quan trọng của câu chuyện này mà chúng ta sẽ quay lại.

5. Nợ tăng lên rất nhiều. Nhưng thu nhập cũng vậy, vì vậy ảnh hưởng không phải là vấn đề lớn.

Nợ hộ gia đình tăng gấp 5 lần từ năm 1947 đến 1957 do sự kết hợp của văn hóa tiêu dùng mới, các sản phẩm nợ mới và lãi suất được trợ cấp bởi các chương trình của chính phủ và được Cục Dự trữ Liên bang giữ ở mức thấp.

Tuy nhiên, tăng trưởng thu nhập quá mạnh trong thời kỳ này nên tác động đến các hộ gia đình không nghiêm trọng. Và nợ hộ gia đình đã thấp đến mức bắt đầu từ sau chiến tranh. Cuộc Đại suy thoái đã xóa sổ rất nhiều và chi tiêu của các hộ gia đình bị cắt giảm trong thời kỳ chiến tranh đến nỗi việc tích lũy nợ bị hạn chế. Vì vậy, mức tăng nợ trên thu nhập của hộ gia đình từ năm 1947–1957 là có thể kiểm soát được.

Nợ trên thu nhập của hộ gia đình ngày nay chỉ là hơn 100%. Ngay cả sau khi tăng vào những năm 1950, 1960 và 1970, nó vẫn ở mức dưới 60%.

Nguyên nhân dẫn đến sự bùng nổ nợ nần này là sự gia tăng sở hữu nhà.

Tỷ lệ sở hữu nhà vào năm 1900 là 47%. Nó vẫn ở đó trong bốn thập kỷ tiếp theo. Sau đó, nó tăng trưởng, đạt 53% vào 1945 và 62% vào 1970. Một phần đáng kể dân số hiện đang sử dụng khoản nợ mà các thế hệ trước không - không thể - có được. Và hầu hết họ đều đồng ý với nó.

David Halberstam viết trong cuốn sách Năm 1955 của mình:

Họ tự tin vào bản thân và tương lai của mình theo cách mà [những người] lớn lên trong thời kỳ khó khăn hơn đều thấy ấn tượng. Họ không sợ mắc nợ như cha mẹ họ đã từng ... Họ khác với cha mẹ họ không chỉ ở số tiền họ kiếm được và những gì họ sở hữu mà còn ở niềm tin tương lai đã đến. Với tư cách là những chủ nhà đầu tiên trong gia đình, họ mang đến cho cửa hàng một niềm hứng khởi và niềm tự hào mới khi họ mua đồ nội thất hoặc đồ dùng — đôi khi các cặp vợ chồng trẻ có thể thể hiện cảm xúc như họ mua quần áo cho đứa con đầu lòng. Nó như thể chính thành tựu sở hữu một ngôi nhà phản ánh một bước đột phá to lớn đến mức không có gì là quá tốt để mua nó.

Bây giờ là thời điểm tốt để kết nối một số thứ, vì chúng sẽ ngày càng trở nên quan trọng:

Nước Mỹ đang bùng nổ.

Nó cùng nhau bùng nổ hơn bao giờ hết.

Nó bùng nổ với khoản nợ không phải là vấn đề lớn vào thời điểm đó vì nó vẫn còn thấp so với thu nhập và có một nền văn hóa chấp nhận nợ không phải là điều đáng sợ.

6. Mọi thứ bắt đầu rạn nứt.

Năm 1973 là năm đầu tiên có thể thấy rõ ràng nền kinh tế đang đi trên một con đường mới.

Cuộc suy thoái bắt đầu vào năm đó đã đưa tỷ lệ thất nghiệp lên mức cao nhất kể từ những năm 1930.

Lạm phát tăng vọt. Nhưng không giống như mức tăng đột biến sau chiến tranh, nó vẫn ở mức cao.

Lãi suất ngắn hạn đạt 8% vào năm 1973, tăng so với mức 2.5% của một thập kỷ trước đó.

Và bạn phải đặt tất cả những điều đó trong bối cảnh có bao nhiêu nỗi sợ hãi giữa Việt Nam, bạo loạn và vụ ám sát Martin Luther King, John và Bobby Kennedy.

Nó trở nên ảm đạm.

Mỹ thống trị nền kinh tế thế giới trong hai thập kỷ sau chiến tranh. Nhiều quốc gia lớn nhất đã có năng lực sản xuất của họ bị ném vào đồng đồ nát. Nhưng khi những năm 1970 nổi lên, điều đó đã thay đổi. Nhật Bản đang bùng nổ. Nền kinh tế Trung Quốc đang mở cửa. Trung Đông đang phát triển dầu của mình.

Sự kết hợp giữa những lợi thế kinh tế may mắn và nền văn hóa được chia sẻ bởi Thế hệ Vĩ đại nhất - được củng cố bởi cuộc Suy thoái và được gắn bó trong sự hợp tác có hệ thống từ chiến tranh - đã thay đổi khi Baby Boomers bắt đầu trưởng thành. Một thế hệ mới có cái nhìn khác về những gì bình thường bị ảnh hưởng cùng lúc với nhiều biến động kinh tế của hai thập kỷ trước đã kết thúc.

Mọi thứ trong lĩnh vực tài chính đều là dữ liệu trong bối cảnh mong đợi. Một trong những sự thay đổi lớn nhất của thế kỷ trước đã xảy ra khi làn gió kinh tế bắt đầu thổi theo một hướng khác, không đồng đều, nhưng kỳ vọng của người dân vẫn bắt nguồn từ nền văn hóa bình đẳng thời hậu chiến. Không nhất thiết phải bình đẳng về thu nhập, mặc dù đã có điều đó. Nhưng bình đẳng về lối sống và kỳ vọng tiêu dùng; ý tưởng ai đó kiếm được thu nhập ở phân vị thứ 50 không nên sống một cuộc sống khác biệt đáng kể so với người ở phân vị thứ 80 hoặc 90. Và ai đó ở phần trăm thứ 99 đã sống một cuộc sống tốt hơn, nhưng vẫn là một cuộc sống mà một người ở phần trăm thứ 50 có thể hiểu được. Đó là cách nước Mỹ hoạt động trong phần lớn thời kỳ 1945–1980. Không quan trọng bạn nghĩ điều đó đúng hay sai về mặt đạo đức. Nó chỉ quan trọng là nó đã xảy ra.

Kỳ vọng luôn di chuyển chậm hơn so với sự thật. Và thực tế kinh tế của những năm đầu 1970 đến đầu những năm 2000 là tốc độ tăng trưởng vẫn tiếp tục, nhưng trở nên không đồng đều, tuy nhiên kỳ vọng của mọi người về cách sống của họ so với các đồng nghiệp vẫn không thay đổi.

7. Sự bùng nổ tiếp tục, nhưng nó khác so với trước đây.

Quảng cáo “Buổi sáng ở Mỹ” năm 1984 của Ronald Reagan tuyên bố:

Ở Mỹ trời đã sáng trở lại. Ngày nay, nhiều nam giới và phụ nữ sẽ đi làm hơn bao giờ hết trong lịch sử nước ta. Với lãi suất khoảng một nửa mức cao kỷ lục của năm 1980, gần 2.000 gia đình ngày nay sẽ mua nhà mới, nhiều hơn bất kỳ thời điểm nào trong 4 năm qua. Chiều nay, 6.500 nam và nữ thanh niên sẽ kết hôn, và với mức lạm phát thấp hơn một nửa so với cách đây 4 năm, họ có thể tự tin nhìn về tương lai.

Đó không phải là cường điệu. Tăng trưởng GDP là mức cao nhất kể từ những năm 1950. Đến năm 1989, số người Mỹ thất nghiệp ít hơn sáu triệu so với bảy năm trước đó. Chỉ số S&P 500 đã tăng gần gấp 4 lần từ năm 1982 đến năm 1990. Tổng mức tăng trưởng GDP thực tế trong những năm 1990 gần bằng của những năm 1950 - 40% so với 42%.

Tổng thống Clinton đã khoe khoang trong bài phát biểu Liên bang năm 2000:

Chúng ta bắt đầu thế kỷ mới với hơn 20 triệu việc làm; tăng trưởng kinh tế nhanh nhất trong hơn 30 năm; tỷ lệ thất nghiệp thấp nhất trong 30 năm; tỷ lệ hộ nghèo thấp nhất trong 20 năm; tỷ lệ thất nghiệp của người Mỹ gốc Phi và gốc Tây Ban Nha thấp kỷ lục; thặng dư liên tiếp đầu tiên trong 42 năm; và vào tháng tới, Mỹ sẽ đạt được thời kỳ tăng trưởng kinh tế dài nhất trong toàn bộ lịch sử. Chúng ta đã xây dựng một nền kinh tế mới.

Câu cuối cùng của ông ấy rất quan trọng. Đó là một nền kinh tế mới. Sự khác biệt lớn nhất giữa nền kinh tế của giai đoạn 1945–1973 và giai đoạn 1982–2000 là cùng một mức tăng trưởng lại đi vào các túi hoàn toàn khác nhau.

Bạn có thể đã nghe những con số này nhưng chúng rất đáng để cân nhắc lại. The Atlantic viết:

Từ năm 1993 đến 2012, 1% hàng đầu chứng kiến thu nhập của họ tăng 86.1%, trong khi 99% còn lại chỉ tăng 6.6%.

Joseph Stiglitz năm 2011:

Trong khi 1% hàng đầu đã thấy thu nhập của họ tăng 18% trong thập kỷ qua, những người trung lưu đã thực sự thấy thu nhập của họ giảm. Đối với nam giới chỉ có bằng cấp trung học phổ thông, sự sụt giảm đã rất nhanh - 12% chỉ trong một phần tư thế kỷ qua.

Nó gần như ngược lại với sự san phẳng xảy ra sau chiến tranh.

Tại sao điều này xảy ra là một trong những cuộc tranh luận gay gắt nhất trong kinh tế học, chỉ đứng đầu là cuộc tranh luận về những gì chúng ta nên làm với nó. May mắn cho mục đích của cuộc thảo luận này, không quan trọng.

Tất cả những gì quan trọng là sự bất bình đẳng nghiêm trọng đã trở thành một lực lượng trong 35 năm qua, và nó xảy ra trong một thời kỳ mà về mặt văn hóa, người Mỹ nắm giữ hai ý tưởng bắt nguồn từ nền kinh tế sau Thế chiến II: Đó là bạn nên sống một lối sống tương tự như hầu hết những người Mỹ khác, và việc gánh nợ để trang trải cho lối sống đó là điều có thể chấp nhận được.

8. Vết rạn lớn.

Thu nhập tăng lên trong một nhóm nhỏ người Mỹ đã dẫn đến việc nhóm đó xa rời lối sống.

Họ mua nhà lớn hơn, xe hơi đẹp hơn, đi học ở những trường đắt tiền và có những kỳ nghỉ sang trọng.

Và những người khác đang xem — được thúc đẩy bởi Đại lộ Madison vào những năm 80 và 90, và internet sau đó.

Lối sống của một bộ phận nhỏ người Mỹ giàu có hợp pháp đã thổi phồng nguyện vọng của đa số người Mỹ, những người có thu nhập không tăng.

Một nền văn hóa bình đẳng và đoàn kết ra đời từ những năm 1950 - 1970 đã biến thành một cách ngậy thơ thành hiệu ứng **Keep Up With The Joneses**.

Bây giờ bạn có thể thấy vấn đề.

Joe, một chủ ngân hàng đầu tư kiếm được 900.000 đô la mỗi năm, mua một ngôi nhà rộng 4.000 foot vuông (370m²) với hai chiếc Mercedes và gửi ba đứa con của mình cho Pepperdine. Anh ấy có thể.

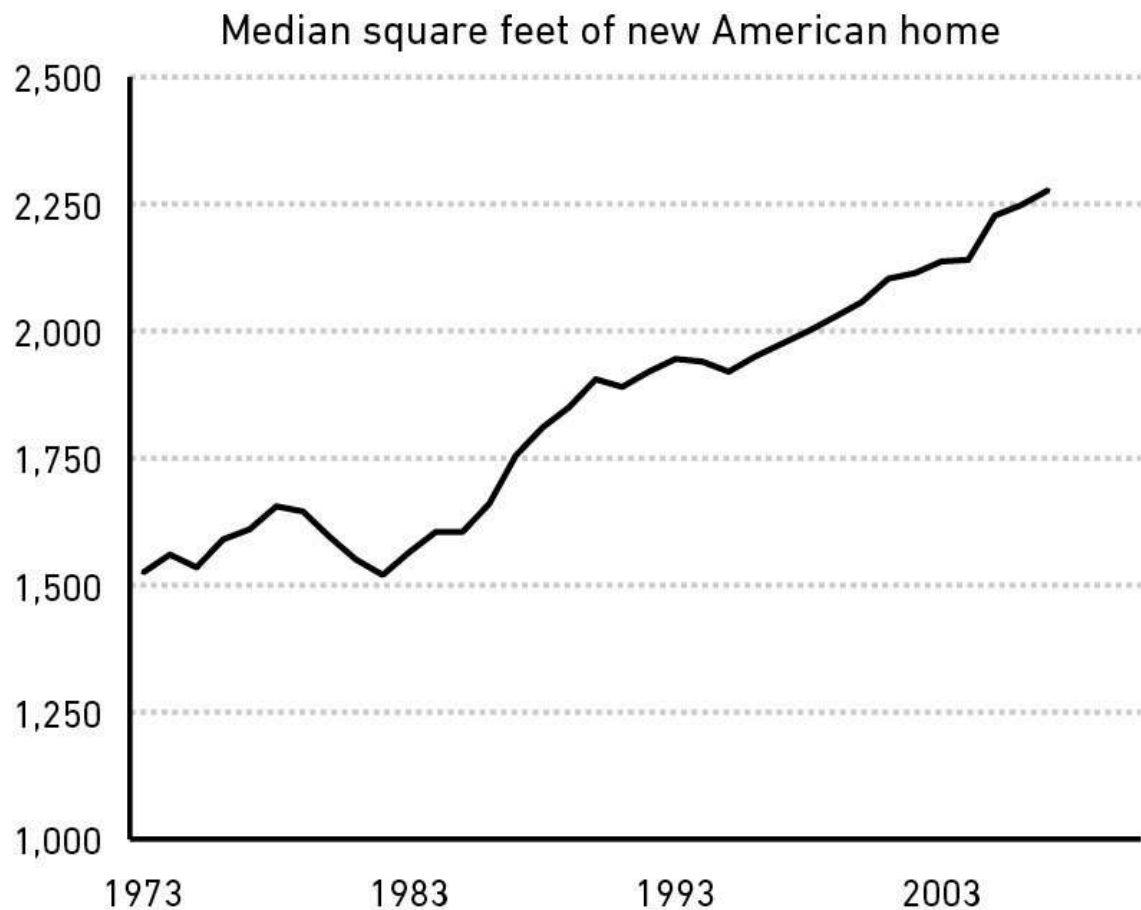
Peter, một giám đốc chi nhánh ngân hàng kiếm được 80.000 đô la mỗi năm, nhìn thấy Joe và cảm thấy tiềm thức về quyền được sống một lối sống tương tự, bởi vì cha mẹ của Peter tin - và truyền lửa cho anh - lối sống của người Mỹ không khác nhau cho dù họ khác việc làm. Cha mẹ ông đã đúng trong thời đại của họ, bởi vì thu nhập rơi vào tình trạng phân bổ chặt chẽ. Nhưng đó là sau đó. Peter sống trong một thế giới khác. Nhưng kỳ vọng của anh ấy không thay đổi nhiều so với cha mẹ anh ấy, ngay cả khi sự thật có như vậy.

Vậy Peter làm nghề gì?

Anh ta cầm một khoản thế chấp lớn. Anh ta có 45.000 đô la nợ thẻ tín dụng. Anh ta cho thuê hai chiếc xe hơi. Những đứa trẻ của anh ấy sẽ tốt nghiệp với những khoản vay nặng lãi dành cho sinh viên. Anh ấy không đủ khả năng mua những thứ mà Joe có thể, nhưng anh ấy được thúc đẩy để sống theo cùng một lối sống. Đó là một đoạn đường lớn.

Điều này có vẻ phi lý đối với ai đó vào những năm 1930. Nhưng chúng ta đã dành 75 năm kể từ khi chiến tranh kết thúc để nuôi dưỡng một nền văn hóa chấp nhận nợ hộ gia đình.

Trong thời kỳ mà mức lương trung bình không đổi, ngôi nhà mới ở mức trung bình của người Mỹ đã lớn hơn 50%.



Những ngôi nhà mới ở Mỹ trung bình hiện có nhiều phòng tắm hơn số người ở. Gần một nửa có bốn phòng ngủ trở lên, tăng 18% so với năm 1983.

Khoản vay mua ô tô trung bình đã điều chỉnh theo lạm phát tăng hơn gấp đôi từ 1975 đến 2003, từ 12.300 đô la lên 27.900 đô la.

Và bạn biết điều gì đã xảy ra với chi phí học đại học và các khoản vay dành cho sinh viên.

Tỷ lệ nợ trên thu nhập của các hộ gia đình không thay đổi từ năm 1963 đến 1973. Sau đó, nó tăng, và tăng, và tăng, từ khoảng 60% vào 1973 lên

hơn 130% vào 2007.

Ngay cả khi lãi suất giảm từ đầu những năm 1980 đến 2020, tỷ lệ thu nhập dành cho các khoản thanh toán nợ đã tăng lên. Và nó nghiêng về các nhóm thu nhập thấp hơn. Tỷ lệ thu nhập dành cho các khoản thanh toán nợ và thuê nhà chỉ hơn 8% đối với các nhóm thu nhập cao nhất - những người có thu nhập cao nhất - nhưng trên 21% với những người dưới phân vị thứ 50.

Sự khác biệt giữa khoản nợ leo thang và sự gia tăng nợ đã diễn ra trong những năm 1950 và 60 là sự tăng vọt gần đây bắt đầu từ mức cơ bản cao.

Nhà kinh tế học Hyman Minsky đã mô tả về sự khởi đầu của các cuộc khủng hoảng nợ: Thời điểm mọi người gánh nhiều nợ hơn mức họ có thể giải quyết. Đó là một khoảnh khắc xấu xí, đau đớn. Nó giống như Wile E. Coyote nhìn xuống, nhận ra mình đã bị hổng và rơi xuống dốc.

Tất nhiên, đó là những gì đã xảy ra vào năm 2008.

9. Một khi mô hình đã được đặt ra thì rất khó để xoay chuyển.

Nhiều khoản nợ đã được giải tỏa sau năm 2008. Và sau đó lãi suất giảm xuống. Các khoản thanh toán nợ hộ gia đình tính theo phần trăm thu nhập hiện đang ở mức thấp nhất trong 35 năm.

Nhưng phản ứng với năm 2008, cần thiết như có thể đã xảy ra, đã duy trì một số xu hướng đã đưa chúng ta đến đây.

Việc nới lỏng định lượng vừa ngăn chặn sự sụp đổ kinh tế vừa thúc đẩy giá tài sản, một lợi ích cho những người sở hữu chúng - hầu hết là người giàu có.

Fed đã ngăn chặn các khoản nợ doanh nghiệp vào năm 2008. Điều đó đã giúp những người sở hữu khoản nợ đó - hầu hết là người giàu có.

Việc cắt giảm thuế trong 20 năm qua chủ yếu dành cho những người có thu nhập cao hơn. Những người có thu nhập cao hơn gửi con cái của họ đến các trường đại học tốt nhất. Những đứa trẻ đó có thể tiếp tục kiếm thu nhập cao hơn và đầu tư vào các khoản nợ doanh nghiệp sẽ được Fed hỗ

trợ, sở hữu các cổ phiếu sẽ được hỗ trợ bởi các chính sách khác nhau của chính phủ, v.v.

Không có vấn đề nào trong số này là vấn đề của chính chúng, đó là lý do tại sao chúng ở đúng vị trí.

Nhưng chúng là dấu hiệu của điều lớn hơn đã xảy ra từ đầu những năm 1980: Nền kinh tế hoạt động tốt hơn với một số người so với những người khác. Thành công không còn mang tính trọng tài như trước đây và khi thành công được ban tặng, nó sẽ được thưởng bằng lợi nhuận cao hơn so với các thời đại trước.

Bạn không cần phải nghĩ điều đó đúng hay sai về mặt đạo đức.

Và, một lần nữa, trong câu chuyện này, không quan trọng tại sao nó lại xảy ra.

Điều quan trọng là nó đã xảy ra, và nó khiến nền kinh tế thay đổi so với kỳ vọng của mọi người đã đặt ra sau chiến tranh: có một tầng lớp trung lưu rộng rãi không có bất bình đẳng có hệ thống, nơi những người hàng xóm của bạn ở bên cạnh và cách đó vài dặm sống cuộc sống khá giống với bạn.

Một phần lý do khiến những kỳ vọng này tồn tại suốt 35 năm sau khi chúng rời xa thực tế là vì họ cảm thấy rất tốt cho rất nhiều người khi chúng có giá trị. Một cái gì đó tốt - hoặc ít nhất là ấn tượng nó tốt như vậy - không dễ dàng để từ bỏ.

Vì vậy, mọi người vẫn chưa buông bỏ nó. Họ muốn nó trở lại.

10. Tiệc trà, Chiếm phố Wall, Brexit, và Donald Trump, mỗi người đại diện cho một nhóm hét lên, “Dừng lại chuyển đi, tôi muốn xuống.”

Các chi tiết về tiếng la hét của họ khác nhau, nhưng tất cả đều la hét - ít nhất là một phần - bởi vì mọi thứ không hoạt động với họ trong bối cảnh kỳ vọng sau chiến tranh mọi thứ sẽ hoạt động gần giống với hầu hết mọi người.

Bạn có thể chế giễu mối liên hệ giữa sự nổi lên của Trump với bất bình đẳng thu nhập. Và bạn nên. Những thứ này luôn là những lớp phức tạp sâu bên trong. Nhưng đó là một phần quan trọng khiến mọi người nghĩ, “Tôi không sống trong thế giới mà tôi mong đợi. Điều đó làm tôi bức mình. Vì vậy, vít này. Và vít bạn! Tôi sẽ đấu tranh cho một điều gì đó hoàn toàn khác biệt, bởi vì điều này - bất kể nó là gì - đều không hoạt động.”

Hãy nắm bắt tâm lý đó và nâng nó lên thành sức mạnh của Facebook, Instagram và tin tức truyền hình cáp — nơi mọi người nhận thức sâu sắc hơn về cuộc sống của những người khác hơn bao giờ hết. Đó là xăng trên ngọn lửa. Benedict Evans nói, “Internet càng khiến mọi người tiếp xúc với những quan điểm mới, thì mọi người càng tức giận vì cho rằng tồn tại những quan điểm khác nhau”. Đó là một sự thay đổi lớn so với nền kinh tế sau chiến tranh, nơi phạm vi ý kiến kinh tế nhỏ hơn, cả vì phạm vi kết quả thực tế thấp hơn và vì không dễ dàng nhìn thấy và học hỏi những người khác nghĩ gì và họ sống như thế nào.

Tôi không bi quan. **Kinh tế học là câu chuyện của những chu kỳ. Mọi thứ đến, mọi thứ diễn ra.**

Tỷ lệ thất nghiệp hiện là mức thấp nhất trong nhiều thập kỷ. Tiền lương hiện nay thực sự tăng nhanh hơn với những người lao động có thu nhập thấp hơn so với những người giàu. tôi đoán là hầu hết sẽ không muốn quay lại.

Nhưng chủ đề chính của câu chuyện này là những kỳ vọng di chuyển chậm hơn so với thực tế trên mặt đất. Điều đó đã đúng khi mọi người bám vào kỳ vọng của những năm 1950 khi nền kinh tế thay đổi trong 35 năm tiếp theo. Và ngay cả khi sự bùng nổ của tầng lớp trung lưu bắt đầu vào ngày hôm nay, kỳ vọng tỷ lệ cược sẽ chùng chất lên tất cả mọi người trừ những người ở cấp cao nhất có thể vẫn tồn tại.

Vì vậy, kỷ nguyên “Điều này không hoạt động” có thể sẽ tồn tại.

Và kỷ nguyên “Chúng ta cần một cái gì đó hoàn toàn mới, ngay bây giờ, bất kể nó là gì” có thể sẽ tồn tại.

Theo một cách nào đó, là một phần của những gì bắt đầu các sự kiện dẫn đến những thứ như Thế chiến thứ hai, nơi câu chuyện này bắt đầu.

Lịch sử chỉ là thứ chết tiệt này đến thứ khác.